Taman Cibaduyut Indah

Cibaduyut, Bandung
Developer : PT. Marga Tirta Kencana
Telp. 631123.
Unit dipasarkan : 100 unit
Type dipasarkan
36/84 .... Rp. 29.900.000
45/105 .... Rp. 37.500.000
50/110 .... Rp. 47.750.000
60/120 .... Rp. 52.750.000
70/140 .... Rp. 72.500.000
Keterangan: Lokasi masuk 100 M dari jalan Raya Cibaduyut. Lebar jalan utama di perumahan 21 M dan jalan lingkungan 6 M. Lokasi sebelumnya bekas tanah sawah.

Taman Kopo Indah II

Jl. Van De Venter No. 7
Developer : PT. Papan Yaya Sentosa
Telp. 4311229.
Unit dipasarkan : 50 unit
Type dipasarkan
45/90 .... Rp. 31.700.000
70/135 .... Rp. 53.800.000
60/135 .... Rp. 50.550.000
Keterangan: Fasilitas perumahan antara lain kolam renang dan lapangan tennis.

BEKASI

Century Garden

Pondok Gede, Bekasi
Developer : PT. Adhi Karya
Telp. 7205756, 7209769
Unit dipasarkan : 100 unit
Type dipasarkan
90/216 .... Rp. 154.037.000
110/210 .... Rp. 164.183.000
150/220 .... Rp. 194.288.000
Keterangan: Lokasi 500 M dari pintu Tol Bekasi Barat. Kenaikan harga perumahan 10% setiap tahunnya. Fasilitas, driver ring, sport centre.

Jati Waringin Asri II

Pondok Gede
Developer : PT. Runa Ikana
Jl. KH. Wahid Hasyim 10 B-C, Jakarta
Telp. 335176, 332055 Stok : 50 unit
Type dipasarkan
50/160 .... Rp. 74.489.500
70/200 .... Rp. 98.114.500
120/200 .... Rp. 118.805.000
70/240 .... Rp 111.702.500
120/240 .... Rp 133.185.000
Keterangan : Dapat ditempuh melalui tol Jagorawi/TMII, tol Pondok Gede, Jl. Inspeksi Kalimalang dan Jl. Raya Pondok Gede.
Fasilitas lingkungan yang tersedia : Kolam renang, Gedung serbaguna, Lapangan Tenis.

Pondok Timur Indah Estate

Bekasi Timur
Developer : PT. Kreasi Graha Raya
Perkantoran Arta Mas, Gedung III lt. I ruang 5-10
Jl. Jend. A. Yani No. 2, Jakarta Timur
Telp. 4895691, 4895308
Stok : 23 unit
Type yang dipasarkan
38/88 .... Rp. 23.500.000
45/110,5 .... Rp. 28.000.000
Keterangan : Rumah yang di pasarkan dalam kondisi siap huni. Lokasinya dapat ditempuh melalui pintu tol Bekasi Timur. Tersedia transportasi umum dari permukiman ini menuju Jakarta.

Cikas Garden

Bekasi, Unit dipasarkan : 70 unit
Type dipasarkan
58/96 .... Rp. 62.000.000
80/144 .... Rp. 90.000.000
100/240 .... Rp. 133.000.000
Keterangan: Dari gerbang tol Bekasi Barat dan Jati Bening 3 Km, Setiap type tersedia 3 model rumah masing-masing berbeda eksterior maupun interiornya.

Harapan Indah

Jl. Pejuang, Bekasi
Developer : PT. Hasana Damai Permai
Telp. 4202248, 4202249
Unit dipasarkan : 450 unit
Type dipasarkan
45/120 .... Rp. 61.410.000
50/119 .... Rp. 65.350.000
70/159 .... Rp. 87.920.000
Keterangan: Terletak di pinggir Jalan Raya Jakarta - Bekasi. Bila menggunakan Tol Ca - Cing, dari gerbang Tol Cakung ke lokasi hanya membutuhkan waktu 5 - 10 menit. Fasilitas, sekolah TK sampai SMA, PAM, lapangan Tennis, kolam renang dan telepon.

Jati Bening Estate

Jati Bening, Bekasi
Developer : PT. Pelangi Buana Utama
Telp. 082 - 133568
Unit dipasarkan : 100 unit
Type dipasarkan
46/80 .... Rp. 53.413.000
56/119 .... Rp. 72.922.000
105/221 .... Rp. 138.473.000
Keterangan: Lokasi 1 Km dari pintu Tol Jati Bening. Ada kendaraan umum menuju ke lokasi. Lokasi sebelumnya bekas tanah tegalan.

Juanda Garden Estate

Jl. Ir. H. Juanda, Bekasi
Developer : PT. Reksa Puratama
Telp. 5600783, 5600874
Unit dipasarkan : 75 unit
Type dipasarkan
70/112 .... Rp. 69.000.000
100/128 .... Rp. 88.000.000
135/162 .... Rp. 117.000.000
Keterangan: Lokasi 2 Km dari gerbang Tol Bekasi Timur. Fasilitas, air PAM, lapangan tennis.

Kemang River View

ama
& PT. Tiwa Sykes
Telp. 082 - 136709, 138766
Unit dipasarkan : 80 unit
Type dipasarkan
38/96 .... Rp. 44.255.000
40/96 .... Rp. 45.760.000
46/96 .... Rp. 46.579.000
50/126 .... Rp. 67.538.000
Keterangan: Lokasi perumahan 2,5 Km dari pintu Tol Bekasi Barat. Lokasi sebelumnya bekas tanah tegalan.

Pondok Ungu Permai

Pondok Ungu, Bekasi
Developer : PT. Duta Putra Mahkota
Telp. 3455502.
Unit dipasarkan : 200 unit
Type dipasarkan
21/60 .... Rp. 12.048.000
34/78 .... Rp. 19.737.000
45/97,5 .... Rp. 22.950.000
Keterangan: Lokasi di Jalan Kali Abang Tengah dekat pabrik Aqua, ada kendaraan umum 24 jam.

Puri Hutama Estate

Jati Mulia, Bekasi
Developer : PT. Hutama Karya
Telp. 8191584.
Unit dipasarkan : 100 unit
Type dipasarkan
36/91 .... Rp. 35.392.000
45/100 .... Rp. 40.837.000
54/720 .... Rp. 51.975.000
70/150 .... Rp. 66.000.000
Keterangan: Dari Tol Bekasi Timur 1,2 Km, ada kendaraan umum yang menuju ke lokasi. Sebelumnya lokasi bekas tanah sawah.

Taman Bougenville

Kalimalang, Bekasi
Developer : PT. Multi Mitra Serasi
Telp. 7994779, 7993505
Unit dipasarkan : 19 unit
Type dipasarkan
85/266 .... Rp. 172.618.000
125/140 .... Rp. 152.375.000
105/525 .... Rp. 299.865.000
Keterangan: Lokasi tepat di tepi jalan Kalimalang.

The Regency Kemang Pratama

Kemang, Bekasi
Developer : PT. Bangun Tjipta Pratama dan PT. Dharmala Intiland.
Unit dipasarkan : 171 unit
Type dipasarkan
200/480 .... Rp. 421.120.900
200/726 .... Rp. 567.088.240
586/1494 .... Rp. 1.348.222.400
Keterangan: Semua rumah di desain berbeda. Lokasi hanya dirancang untuk 225 unit. Fasiltas, Parabola, PAM, Telepon, Sport Centre, Golf Driving Range.

BOGOR

Pura Bojong Gede

Bojong Gede, Bogor
Developer : PT. Adhi Kapura Ekakarya
Type dipasarkan
36/90 .... Rp. 19.800.000
45/112 .... Rp. 24.200.000
54/128 .... Rp. 29.700.000
Keterangan: Letaknya di belakang perumahan Billabong Park View dan di sebelah perumahan Parung Hijau Dua. Jarak ke stasiun kereta api Bojong Gede 1,7 Km dan dari Jalan Raya Parung 1,5 Km.

Puri Cileungsi

Jl. Raya Cileunsi, Bogor
Developer : PT. Multi Lintas Cemerlang
Telp. 7511878, 7503387, 7509395
Unit dipasarkan : 100 unit
Type dipasarkan
36/81 .... Rp. 16.155.000
Keterangan: Berdekatan dengan Agrowisata. Lokasi sebelumnya merupakan bekas tanah sawah.

Pesona Depok Estate I

Jl. Margonda Raya, Depok
Developer : PT. Pedonama Tatabangun
Telp. 7773414, 7773480
Unit dipasarkan : 20 unit
Type dipasarkan
132,5/207 .... Rp. 206.600.000
353/395 .... Rp. 478.000.000
Keterangan: Terletak di Jalan Margonda Raya berdekatan dengan terminal Depok. Lebar jalan utama Boulevard 19 M, dan lebar jalan lingkungan 6 M. Air dari PDAM. Tersedia mini market dan lapangan tennis.

Jl. Margonda Raya, Depok
Developer : PT. Pedoman Tatabangun
Telp. 7773414, 7773480
Unit dipasarkan : 200 unit

Type dipasarkan
262,5/300 .... Rp. 357.000.000
140/200 .... Rp. 208.000.000
88,5/126 .... Rp. 131.250.000
Keterangan: Berada di tepi sungai ciliwung. Merupakan perluasan dari perumahan Pesona Depok Estate I.

TANGERANG

Batu Nunggal Indah Estate

Jl. Dr. Abdul Rivai No. 2 Telp. 4201144.
Unit dipasarkan : 30 unit
Type dipasarkan
65/162 .... Rp. 129.300.000
66/126 .... Rp. 110.000.000
97/180 .... Rp. 156.800.000
Keterangan: Lokasinya 500 M dari Jalan Sukarno - Hatta. Sudah tersedia jaringan telepon, gedung serbaguna, club house, Sekolah TK - SMA dan bioskop.

Bukit Nusa Indah

Serua, Ciputat - Tangerang
Developer : PT. Tri Anugrah
Telp. 7401556, 7401557
Unit dipasarkan : 100 unit
Type dipasarkan
27/82 .... Rp. 25.967.500
36/96 .... Rp. 36.940.000
42/120 .... Rp. 43.580.000
57/164 .... Rp. 58.650.000
70/164 .... Rp. 64.370.000
Keterangan: Dari pasar Ciputat jaraknya 2,5 Km dan ada kendaraan umum yang menuju lokasi. Hampir tiap tiga bulan terjadi kenaikan harga, setiap kali kenaikan antara 5 sampai 10 persen.

Bumi Serpong Damai

Serpong, Tangerang
Developer : PT. Bumi Serpong Damai
Telp. 5370161.
Unit dipasarkan : 200 unit
Type dipasarkan
76/180 .... Rp. 84.952.000
76/250 .... Rp. 104.500.000
97/250 .... Rp. 121.000.000
110/250 .... Rp. 140.750.000
89/368 .... Rp. 182.941.000
155/300 .... Rp. 240.850.000
165/300 .... Rp. 246.350.000
Keterangan: Fasilitas yang disediakan lazimnya fasilitas sebuah kota. Sebagian besar perumahannya ada di sektor XIV.

Citra Garden

Kalideres, Tangerang
Developer : Ciputra Group
Telp. 328119, 527508
Unit dipasarkan : 500 unit
Type dipasarkan
28/96 .... Rp. 74.000.000
77/96 .... Rp. 95.000.000
Kavling 1000 m² .... Rp. 500.000.000
Keterangan: Lokasi yang dipasarkan ada di Citra Garden I, II, III, IV, dan V. Fasilitas yang disediakan diantaranya sport centre, dll.

Duta Bandara Permai

Cengkareng, Tangerang
Developer : PT. Duta Warna Jaya
Telp. 6011873, 6011875
Unit dipasarkan : 500 unit
Type dipasarkan
21/60 .... Rp. 12.200.000
46/120 .... Rp. 43.300.000
60/140 .... Rp. 57.100.000
Keterangan: Jarak lokasi dengan Bandara Sukarno - Hatta 2 Km. Lokasinya akan terus dikembangkan hingga mencapai 100 Ha. Fasilitas yang disediakan, sport centre SD dan pusat perbelanjaan.

Nuansa Mas Estate

Jl. Cilaki, Tangerang
Developer : PT. Terassatia Embar
Telp. 771934.
Unit dipasarkan : 105 unit
Type dipasarkan
54/150 .... Rp. 52.000.000
70/200 .... Rp. 69.200.000
100/250 .... Rp. 93.750.000
Keterangan: Lokasinya tidak jauh dari jalan Sukarno - Hatta. Tersedia sport centre dan poliklinik. Lebar jalan utama 20 M, sedang lebar jalan lingkungan 8 - 12 M, semua memakai hotmix. Lokasi sebelunya merupakan bekas tanah sawah.

Palm Spring Village

Karawaci, Tangerang
Developer : PT. Bina Sarana Mekar
Telp. 5803260.
Unit dipasarkan : 1000 unit
Type dipasarkan
63/135 .... Rp. 79.500.000
90/187 .... Rp. 110.000.000
121/187 .... Rp. 124.000.000
168/187 .... Rp. 152.000.000
Keterangan: Di lokasi ini nantinya akan dibangun kondominium, berdampingan dengan kota baru Lippo Village. Jaraknya hanya 200 M dari pintu Tol Karawaci.

Pesona Nusa Indah

Tigaraksa, Tangerang
Developer : PT. Panen Wiratama Sakti
Telp. 5495319, 5495316, 5673592
Unit dipasarkan : 1000 unit
Type dipasarkan
21/60 .... Rp. 8.500.000
36/72 .... Rp. 16.500.000
45/90 .... Rp. 21.000.000
Keterangan: Merupakan bagian dari rencana kota baru tigaraksa. Lokasinya 12 km dari pintu Tol Bitung. Ada kendaraan umum Cimone - Tigaraksa.

Puri Agung Permai

Kota Jaya, Pasar Kemis, Tangerang
Developer : PT. Induk Serangkai Agung
Unit dipasarkan : 100 unit
Type dipasarkan
21/60 .... Rp. 10.650.000
36/84 .... Rp. 19.200.000
45/108 .... Rp. 25.400.000
Keterangan: Lokasi 500 M dari terminal kota Bumi, dekat dengan kolam renang dan shopping centre.

Taman Cirendeu

Cirendeu, Ciputat - Tangerang
Developer : PT. Gito Utama Sakti
Telp. 7220205.
Unit dipasarkan : 15 unit
Type dipasarkan
364,5/420,75 .... Rp. 486.562.000
371,3/551 .... Rp. 563.097.500
526/943 .... Rp. 886.850.000
Keterangan: Dari Lebak Bulus ke lokasi jaraknya 2 Km. Transportasi mudah. Jumlah seluruhnya hanya 20 kavling, maka keamanan menjadi andalannya. Juga tersedia fasilitas telepon dan central parabola.

Taman Geriatama

Pondok Cabe, Pamulang
Developer : PT. Geria Agung Mulatama
Telp. 8306829.
Unit dipasarkan : 84 unit
Type dipasarkan
120/192 .... Rp. 174.562.000
130/240 .... Rp. 203.962.500
230/307,5 .... Rp. 317.803.000
328/450 .... Rp. 474.547.500
335/500 .... Rp. 537.000.000
Keterangan: Lokasi di pinggir jalan raya Pondok Cabe. Transportasi mudah. Lokasi sebelumnya merupakan bekas tanah sawah.

Villa Gunung Lestari

Jombang Ciputat, Tangerang
Developer : PT. Gunung Graha Hijau
Telp. 4213800.
Unit dipasarkan : 100 unit
Type dipasarkan
66/150 .... Rp. 75.050.000
69/150 .... Rp. 76.910.000
77/200 .... Rp. 93.892.000
Keterangan : Lokasi perumahan 2 km dari pasar Ciputat. Banyak kendaraan umum yang menuju ke lokasi. Areal bekas tanah tegalan.

JAKARTA SELATAN

Garden Home

Ciputat, Jakarta Selatan
Developer : Kedaung Group
Jl. WR. Supratman, Kampung Utan, Ciputat, Jakarta, Telp. 7401029
Stok : 12 unit
Type dipasarkan
149/126 .... Rp. 216.000.000
150/143 .... Rp. 237.000.000
132/121 .... Rp. 197.000.000
138/115 .... Rp. 198.000.000
Keterangan : Lokasi berada di Kampung Utan, Ciputat. Masuk 200 m dari Jl. Ciputat Raya. Fasilitas yang disediakan antara lain : Kolam Renang, Lapangan Tenis dan Club House.

Bintaro Jaya

Developer : PT. Jaya Real Property
Kantor Taman Bintaro Jaya
Telp. 7364064, 7363969
Stok : 200 unit
Type dipasarkan
49/96 .... Rp. 65.565.000
69/120 .... Rp. 86.025.000
85/144 .... Rp. 104.385.000
137/180 .... Rp. 146.625.000
38/96 .... Rp. 44.255.000
40/96 .... Rp. 45.760.000
173/225 .... Rp. 192.850.000
203/300 .... Rp. 298.225.000
227/300 .... Rp. 312.025.000
Keterangan : Hampir semua rumah yang dijual sekarang ini berada di Sektor 9. Di sektor ini akan tersedia lapangan sepak bola, masjid, gereja dan sekolah SD & SMA.

River Park

Sektor VIII, Bintaro
Developer : PT. Jaya Real Property
Telp. 7364064, 7363969
Unit dipasarkan : 50 unit
Type dipasarkan
154/216 .... Rp. 278.000.000
194/300 .... Rp. 318.000.000
244/440 .... Rp. 444.000.000
Keterangan: Rumah tanpa pagar dan semua jaringan berada di bawah tanah.

Villa Cinere Mas

Developer : PT. Indokisar Djaya
Wisma Indokisar, Jl. Jend. A. Yani Kav. 65 By Pass, Jakarta, Telp. 4206336
Stok : 1 unit
Type : 343/703 .... Rp. 675.000.000
Keterangan : Tersedia Cinere Country Club dengan fasilitas antara lain : kolam renang, sauna, fitness room, tennis court, squash, tenis meja, bilyard, kolam pemancingan, taman bermain anak-anak ■

RESORT

Persaingan Baru di Pantai Anyer

Persaingan bisnis properti di sepanjang pesisir Anyer-Carita tidak lagi terbatas pada hotel resort (resort hotel). *Di tengah makin sulit dan mahalnya lahan pantai di kawasan itu, Pudjiadi Prestige, Mutiara Carita dan Kelompok Mambruk mengucurkan ratusan miliar investasi baru untuk membangun proyek apartemen dan perumahan ekslusif.*

Persaingan menjaring para *weekender* di sepanjang Pantai Anyer, Jawa Barat, bakal makin seru di tahun-tahun mendatang. Beberapa developer dari Jakarta, setelah cukup sukses mengembangkan bisnis hotel resort di kawasan itu, tahun ini menggelar proyek-proyek baru berskala besar di bidang residensial berkonsep resort. Tiga diantaranya adalah Jayakarta Group, Kelompok Mambruk dan Mutiara Hitam Pertiwi.

Jayakarta Group, melalui PT Pudjiadi Prestige, berniat membangun 1500 unit apartemen di atas lahan 8,3 Ha dengan investasi sekitar Rp 200 miliar. Lokasinya, bersebelahan dengan Anyer Beach Hometel & Resort, milik perusahaan di bawah Jayakarta Group lainnya, PT Pudjiadi & Sons, yang telah beroperasi sejak 1988. Kelompok Mambruk, akan membangun 65 unit bungalow eksklusif yang diberi nama "Mambruk Griya Asri", dengan investasi Rp 12 miliar. Proyek perumahan ekslusif ini, merupakan pengembangan dari Mambruk Quality Resort —satu-satunya hotel berbintang 4 di kawasan pantai Anyer-Carita.

PT Mutiara Hitam Pertiwi, developer dan pengelola Mutiara Carita Cottage, sejak Desember 1993 juga telah melakukan pembangunan tahap II proyek real estatenya yang diberi nama Mutiara Carita Estate(MCE). Tahap I MCE, terdiri dari 27 unit perumahan di atas tanah 400 - 1000 m², dibangun Januari 1993 lalu. Proyek perumahan yang dijual dengan harga Rp 90-300 juta itu, rupanya sukses dipasarkan. "Karena itulah, kami melanjutkannya dengan pembangunan tahap kedua," kata Cuk Sulastri, Account Manager Mutiara Carita Cottage. MCE II terdiri dari 28 unit, dibangun di atas lahan 200 - 1000 m², dan ditawarkan dengan harga Rp 110 - Rp 300 juta.-

MICKY A. HEHUWAT
MENJUAL FASILITAS MAMBRUK

Proyek PT Pudjiadi Prestige, tergolong raksasa untuk daerah Anyer yang masih belum dapat disejajarkan dengan kawasan pantai di Bali atau Lombok. Marbella Residential Pantai Indah Anyer, proyek apartemen milik Pudjiadi Prestige itu, akan terdiri dari 23 bangunan berlantai 8, dengan luas bangunan mencapai 120.000 m². Seluruh gedung itu, yang akan didesain dengan konsep Mediteranian yang merupakan perpaduan desain arsitektur Islam, Spanyol dan Yunani, ditargetkan selesai pembangunannya dalam waktu 8-10 tahun, dan dibagi dalam 3 tahap. "Marbella Residential akan menjadi proyek properti kebanggaan di Anyer," kata Kosmian Pudjiadi, direktur eksekutif Pudjiadi Prestige, setengah berpromosi. Tahap I pembangunan "Marbella Residential" yang mencakup 400 unit, dikemukakan Kosmian, akan mulai dibangun pertengahan tahun ini. *Launching*-nya, direncanakan pada 30 April ini dengan sistem strata title.

Mambruk Griya Indah, sudah mulai dipasarkan sejak Februari lalu dengan harga Rp 200 - Rp 300 juta per bungalow, dan telah terjual 17 unit. "Seluruh pembelinya berasal dari Jakarta," kata Ir. Krishna Y. Stamboel, Project Director Mambruk Sarana Interbuana. Peletakan batu pertama pembangunan Mambruk Griya Indah dilakukan 25 Maret lalu, ditandai dengan upacara penanaman kepala kerbau yang dipimpin Presdir Mambruk Sarana Interbuana, Micky A. Hehuwat.

Melalui proyek-proyek barunya itu, Mambruk, Mutiara Hitam Pertiwi dan Jayakarta Group agaknya ingin mengulang sukses yang diraih oleh bisnis hotel resort yang mereka kembangkan di kawasan Anyer. Sebagai satu-satunya hotel berbintang 4 di Anyer, Mambruk Quality Resort memiliki tingkat hunian yang cukup tinggi. "Pada akhir pekan dan hari-hari libur, tingkat hunian di sini mencapai seratus persen," kata Vera E. Budiman, kordinator marketing Mambruk Sarana Interbuana.

Anyer Beach Hometel & Resort, yang

manajemennya ditangani Jayakarta Hotel, juga termasuk hotel di Anyer yang menyedot tamu cukup besar. Selain menyediakan fasilitas-fasilitas untuk wisata pantai, seperti kolam renang yang tak jauh dari bibir pantai, lapangan tenis dan mini bar, di sini juga tersedia ruang konferensi yang cukup mewah. "Selain *weekender,* kami juga ingin menjaring perusahaan-perusahaan yang biasa mengadakan rapat tahunan di luar Jakarta," kata Kosmian. Seperti umumnya resort di Anyer, tempat ini juga dibangun dengan konsep rumah tunggal berlantai 2. Lantai 1 digunakan untuk ruang tamu dan dapur, dan kamar-kamar tidur ditempatkan di lantai 2. Dibangun di atas lahan 2 Ha lebih, Anyer Beach Hometel terdiri dari 40 unit *hometel* yang masing-masing terdiri dari 2-3 kamar.

Ada dua kelompok sasaran yang agaknya ingin dibidik oleh Pudjiadi Prestige, Mutiara Hitam Pertiwi dan Mambruk melalui proyek-proyek barunya ini. Pertama, para *weekender* dari Jakarta yang menyenangi wisata pantai. Besarnya potensi dari kelompok ini dapat terlihat dari menjamurnya pertumbuhan resort di sepanjang pesisir Anyer hingga Labuan, baik dalam bentuk rumah peristirahatan pribadi maupun hotel.

Tempat-tempat penginapan (umumnya berkonsep resort) di Kawasan Anyer, juga terus kebanjiran tamu, terutama pada akhir minggu atau hari-hari liburan. Maklumlah, selain memiliki pantai berpanorama indah dengan latar belakang Gunung Krakatau di Selat Sunda, kawasan Anyer merupakan daerah yang dapat terjangkau relatif cepat dari Jakarta. Dengan fasilitas Jalan Tol Jakarta-Merak yang saat ini hampir mencapai Kota Serang, Jakarta-Anyer yang berjarak sekitar 130 Km dapat ditempuh dalam 3 jam.

Kelompok pasar kedua, adalah para ekspatriat dan eksekutif di kawasan industri berat Kota Administratif Cilegon (yang meliputi 3 Kecamatan: Ciwandan, Pulo Merak dan Bojonegara). Ada ratusan ekspatriat di perusahaan industri berat dan kimia dasar di Cilegon, yang saat ini mencapai hampir 130 perusahaan, termasuk 3 BUMN: PT Krakatau Steel, PT IMPI (Industri Mesin dan Perkakas Indonesia) dan PT Distinks Indonesia Cements. Kosmian yakin, para ekspatriat itu membutuhkan sarana perumahan bertaraf internasional yang sekaligus dapat berfungsi sebagai sarana rekreasi.

Padahal, untuk membangun rumah peristirahatan di Kawasan Anyer saat ini, untuk dihuni sendiri atau dikomersialkan, rasanya sudah sangat sulit. Sebagian besar tanah-tanah di sana, terutama yang terletak di bibir laut, telah dibeli investor dari Jakarta. Harga tanah di pantai Anyer saat ini berkisar Rp 150-175 ribu per m^2, itupun sukar mendapatkannya. "Saat ini, sudah amat sulit memperoleh lahan yang berasal dari tangan penduduk asli," kata H. Oma Sasmita, ketua Bappeda Kabupaten Serang.

Kawasan pantai di selatan Anyer, mulai dari Carita hingga Labuan, yang termasuk wilayah Kabupaten Pandeglang, saat ini juga sudah dipenuhi rumah resort. Sebagian besar resort itu berada di Desa Carita, yang memang berpantai landai dengan hamparan pasir putih cukup luas. Dari segi penguasaan lahan, menurut Tb. Ating Suranaswijaya, Kasi Bina Pelayanan Wisata Diparda Pandeglang, investor

ISTIMEWA

MUTIARA CARITA COTTAGE
MERAMBAH SEKTOR REAL ESTATE

terbesar di wilayahnya adalah Matahari Caritaria yang menguasai 30 Ha lahan pantai. Menyusul Carita Mutiara Cottage dan Carita Mutiara Estate-nya di desa Carita, dan Kharisma Labuan Cottage di Pantai Bama yang masing-masing menguasai lahan sekitar 12 Ha. Dua Cottages ini memiliki fasilitas rekreasi pantai yang cukup lengkap, seperti mini golf, skyjet lengkap dengan dermaganya, lapangan tenis dan kolam renang. Di luar itu, menurut Ating, masih terdapat banyak investor berskala menengah dan kecil yang menguasai lahan 1 - 5 Ha.

Dengan memilih membangun apartemen dalam jumlah besar, Pudjiadi Prestige agaknya ingin benar-benar mengoptimalkan sisa lahan pantai yang dimilikinya di Anyer. Di tengah makin sulit dan mahalnya harga tanah di daerah tersebut, menurut Kosmian, "Marbella Residential dapat menjadi alternatif bagi mereka yang ingin memiliki rumah peristirahatan di Anyer."

Kosmian juga melihat adanya kecenderungan bahwa rumah-rumah resort milik pribadi di Anyer, umumnya dikunjungi pemiliknya hanya beberapa kali dalam setahun. Padahal, biaya perawatannya cukup besar. Dan untuk menyewakannya, si pemilik biasanya sulit memasarkannya . Dengan membeli apartemen di Marbella Residential, katanya, *maintainance cost* tidak perlu ada dan sebaliknya si pemilik akan memperoleh pembagian keuntungan setiap tahun dari hak pengelolaan apartemennya yang diserahkan kepada Pudjiadi Prestige.

Meski dijual dengan sistem strata title, para pembeli apartemen "Marbella Residential" memang akan diikat dengan kontrak kerjasama yang menyatakan bahwa si pemilik menyerahkan hak pengelolaan unit apartemennya kepada Pudjiadi Prestige. Perusahaan inilah, dengan manajemen Jayakarta Hotel vang akan mengelola dan menyewakan Marbella Residential. Untuk itu, setiap tahun para pemilik apartemen akan menerima bonus sebesar 8% dari harga beli dalam bentuk US$. "Mereka juga masih diberi hak menginap sebanyak 5 kali 3 malam, dalam setahun," ujar Kosmian. Berapa luas lantai & harga perunit apartemen Marbella, Kosmian masih enggan menyebut.

ISTIMEWA

ANYER BEACH HOMETEL & RESORT

Lahan-lahan yang tidak terletak di bibir pantai memang relatif murah. Tapi tanah seperti itu, jelas kurang diminati investor. Pandangan lepas ke laut, jarak yang dekat dengan bibir pantai agar jelas mendengar debur ombak dan mempermudah jika ingin menikmati air laut, adalah keutamaan resort pantai. Itulah fasilitas utama yang dijual para pembangun resort di Anyer. Cottages berskala kecil di Anyer, bahkan umumnya tidak dilengkapi dengan fasilitas tambahan seperti kolam renang atau lapangan tenis. Nyatanya, cottages seperti itupun tidak sepi dari penyewa.

Kelompok Mambruk juga menawarkan konsep bagi hasil keuntungan kepada para pembeli bungalow Mambruk Griya Asri. Pembeli dapat menyerahkan pengelolaan bungalow yang dimilikinya menjadi bagian dari manajemen "Mambruk Quality Hotel". Pada akhir tahun, menurut Krishna Y. Stamboel, hasil bersih pendapatan masing-masing unit bungalow dibagi: 60% untuk pemilik dan 40% untuk Mambruk. Para pemilik bungalow tentu dapat menggunakan tempat peristirahatan miliknya itu. Dengan catatan, akan ada pengurangan pada pembagian hasilnya.

Pemilik unit bungalow di Mambruk Griya Asri, juga dapat menolak kerjasama manajemen itu. Artinya, ia membeli bungalow itu untuk dihuni sendiri (enduser). "Para *enduser* ini, bahkan berhak menggunakan berbagai fasilitas yang tersedia di Mambruk Quality Resort," kata Micky A. Hehuwat. Mulai dari kolam renang, club house, berbagai fasilitas rekreasi pantai, hingga lapangan tennis. Untuk semua fasilitas itu, mereka akan dikenakan maintainance fee sebesar sekitar US$ 100 sebulan. Calon pembeli bungalow di Mambruk Griya Asri tinggal memilih, mana yang lebih menguntungkan, menempati sendiri bungalownya atau menjadikannya bagian dari manajemen Mambruk Quality Resort. Sebagai gambaran, tarif menginap di Mambruk Quality Resort untuk tipe Residence saat ini adalah US$ 165-180 per hari ■

B. Budiono

Bantuan REI Untuk Liwa

Gempa bumi di Liwa Lampung Barat yang merusakkan sebagian besar perkantoran dan rumah penduduk, mendapat perhatian DPP Persatuan Pengusaha Real Estate Indonesia (REI). Awal Maret lalu, bertempat di kantor DPP REI, Enggartiasto Lukita, Ketua DPP REI, menyerahkan sejumlah bantuan untuk korban gempa di Liwa yang diterima Menpera Ir. Akbar Tandjung. Bantuan ini berupa bahan bangunan yang terdiri dari seng dan paku senilai kurang lebih Rp. 60 juta.

Bantuan yang diberikan oleh REI ini sesuai dengan harapan Menpera agar masyarakat yang ingin membantu korban gempa di Liwa berupa bantuan bahan bangunan yang langsung bisa digunakan untuk merehabilitasi bangunan-bangunan yang rusak. Menurut Enggar, bantuan yang langsung akan diserahkan oleh Menpera kepada Gubernur Lampung ini memang tidak besar. "Tapi bantuan ini akan bertambah lagi, yang berasal dari anggota-anggota REI yang ada di daerah Lampung dan sekitarnya," katanya.

Menpera Akbar Tandjung saat diminta tanggapannya, usai penyerahan bantuan, mengatakan bahwa yang perlu segera dilakukan saat ini adalah bagaimana mempersiapkan bahan-bahan bangunan yang diperlukan untuk pembangunan kembali Liwa. Pembangunan itu, katanya, harus betul-betul dilakukan secara terpadu dilihat dari pendekatan pembangunan kota baru dengan memperhatikan aspek-aspek teknis. "Yang kita saksikan di Liwa ada beberapa bangunan tua zaman Belanda tetap utuh. Sedang bangunan baru hancur. Ternyata bangunan zaman Belanda itu memperhatikan aspek-aspek teknis yang berkaitan dengan gempa, sedangkan bangunan -bangunan yang dibangun setelah itu kurang memperhatikan," jelas Akbar.

Untuk mempercepat pembangunan perumahan yang hancur, Menpera disertai unsur terkait yang terdiri dari Departemen PU, Depsos dan Depdagri, disertai pakar dari ITB dan UNILA berangkat ke Liwa untuk melakukan koordinasi dengan gubernur Lampung. Karena rehabilitasi ini juga menyangkut soal pembiayaan, tim ini juga melibatkan BTN dan Bank Papan yang diharapkan bisa membantu mempercepat penyaluran KPR-nya.

Prass.

Jurus Baru Atrium Plaza

Banyak cara mengatasi persaingan antar pusat perbelanjaan yang belakangan ini meningkat pesat di jakarta. Salah satu diantaranya dengan menggelar pusat cuci gudang, seperti yang baru-baru ini dilakukan The Atrium Plaza.

Pusat perbelanjaan di kawasan Segitiga Senin ini, meski menempati lokasi yang sangat strategis, sejak dibuka Agustus 1992 banyak mengalami kendala. "Akses jalan yang sering macet, satu diantaranya," keluh Wisnu Danakusuma, Deputy Building Manager The Atrium Plaza. Masalah kemacetan itu mungkin akan teratasi setelah proyek jembatan layang di samping pusat perbelanjaan tersebut selesai dibangun. *Image* negatip mengenai daerah Senin di masa lalu, juga menjadi masalah tersendiri. Untuk mengubah image masyarakat tentang daerah Senin yang kurang aman itu, menjadi kawasan bisnis sekaligus arena bersuka cita, pihak Atrium mengerahkan sekitar 380 personil Satpam setiap harinya.

Mulai awal Maret 1994 The Atrium Plaza juga mengeluarkan jurus terbarunya, yakni menggelar Pusat Cuci Gudang, suatu counter berluas 516 m² terdiri dari 43 stand. Menurut Bambang Ekawijaya, Manajer Pemasaran PT Indokisar Djaya, dibukanya pusat cuci gudang tersebut untuk memenuhi keinginan masyarakat akan produk yang bermutu baik beserta harga yang lebih murah. "Sekarang tidak hanya kalangan berkantong tebal saja yang dapat berbelanja di sini, tapi masyarakat kalangan bawah pun dapat menikmatinya," ungkap Feronika Manajer Pemasaran The Atrium Plaza, menambahkan.

Jangan salah. Meski dinamakan Pusat Cuci Gudang, barang-barang yang dijual di counter yang terletak di lantai 5 pusat perbelanjaan itu, adalah barang baru. Masing-masing produk dipasarkan oleh produsen dan supliernya sendiri, sehingga harga yang ditawarkan pun cukup murah. Produk yang tersedia di *counter* tersebut kebanyakan berupa garmen dan sepatu. Jokopa garmen dan sepatu.

Joko

DAHLAN REBO PAHING

SALAH SATU SUDUT PUSAT CUCI GUDANG DI ATRIUM

Mas Murni Gandeng Ellerbe Becket

PT. Mas Murni Indonesia (MMI), pemilik Hotel Garden Palace Surabaya baru-baru ini menjalin kerjasama dengan Ellerbe Becket (EB), perusahaan arsitektur dan konstruksi cukup terkemuka dari AS. Proyek pertama yang akan mereka garap adalah pembangunan Apartemen Garden Tower dan retail di Jl. Embong Malang, Surabaya.

Proyek-proyek EB yang cukup terkenal di dunia antara lain MGM Hotel Las Vegas, yang sering disebut dengan hotel terbesar di dunia, Universal Studios Florida, Hyatt Regency Dallas, Marriot Hotel San Diego, IMAX Theater Oman, Sheraton Great Wall Hotel Beijing dan Moscow World

Trade Centre.

Pada pembangunan Garden Tower, EB akan menyediakan arsitektur dan jasa desain yang selaras dengan konstruksi dan pakar yang menangani manajemen selama proyek berlangsung. Pihak Mas Murni berharap, dengan keikutsertaan EB, penyelesaian konstruksi Garden Tower dapat dilakukan lebih cepat lima bulan. Selain itu mereka yakin bahwa kemitraan tersebut juga akan melahirkan standar baru konstruksi dan kualitas penyelesaian.

Pembangunan Garden Tower ini akan menjadi awal keikut-sertaan EB meramaikan industri properti di Indonesia. EB akan beroperasi melalui PT. Pakumas Utama. (*)

Dharmala Bangun Hotel di Surabaya

PT Dharmala Intiland berpatungan dengan Construction and Development Pte Ltd, perusahaan konstruksi di bawah Singapore Technologies Industrial Corporation yang merupakan salah satu BUMN Singapura, akan membangun Premier Hotel di Surabaya. Hotel yang diperuntukkan bagi kalangan businessmen, yang berlokasi di Surabaya Barat itu, diharapkan dapat beroperasi pada 1996.

Hotel yang akan terdiri dari 12 lantai dan memiliki 270 kamar ini, dirancang untuk menjadi hotel berbintang tiga plus. Investasinya diperkirakan mencapai US$ 30 juta atau sekitar Rp 63 miliar. US$ 10 juta diantaranya merupakan equity, dan US$ 20 juta sisanya merupakan pinjaman yang akan di-arrange oleh Construction and Development Pte Ltd. Premier Hotel akan dikelola Accord Group.

Hendro S. Gondokusumo, Presdir PT Dharmala Intiland, optimis bahwa hotelnya akan mencapai BEP (break even point) pada 1997, setahun setelah beroperasi. Saat itu tingkat hunian Premier Hotel ditargetkan 65%. "Setelah tahun kedelapan, kami yakin Premier dapat mengalami pay back," kata Hendro, pada acara penandatanganan pendirian perusahaan patungan antara Dharmala dan Construction Development Pte Ltd. di Wisma Dharmala, Jakarta, pertengahan Maret lalu. Pihak Dharmala Intiland diwakili Hendro, sedangkan pihak Construction Development Pte. Ltd diwakili General Manager-nya, Paul Chain Shau Woo. (*)

Peresmian Citraland

Setelah beroperasi sejak akhir tahun 1993, Citraland Mall dan Citraland Hotel, diresmikan penggunaannya oleh Ibu Tien Soeharto, akhir Maret lalu. Pusat perbelanjaan modern dan hotel berbintang lima di kawasan Grogol, Jakarta Barat itu dibangun Ciputra Development sejak 1991 dengan investasi US$ 150 juta. Citraland Mall memiliki 250 toko yang disewakan dan 62 restoran, sedangkan Citraland Hotel memiliki 330 kamar.

Hadir dalam peresmian tersebut, antara lain Ir. Tb Rais (Wagub DKI Jakarta), Presdir Ciputra Group Ir. Ciputra, Soedomo Salim, dan Ny. Titiek Prabowo. Usai meresmikan pusat perbelanjaan dan hotel tersebut, Ibu Tien Soeharto meninjau beberapa toko dan berdialog dengan beberapa pengunjung.

TATAN RUSTANDI

CITRALAND MALL
SUDAH BEROPERASI SEJAK AKHIR 1993

Menteri Pariwisata, Pos dan Telekomunikasi Joop Ave, dalam sambutannya mengatakan, kehadiran Citraland Hotel menandai adanya pergeseran pembangunan hotel-hotel bertaraf internasional yang tidak lagi terpusat di koridor utama Jl. MH Thamrin dan Jl. Sudirman, tapi sudah tersebar ke beberapa tempat sejalan dengan tumbuhnya beberapa *business catchman areas.* (*)

Modernland Pasarkan Golf Park

Setelah berhasil memasarkan Bukit Modern di Pondok Cabe bulan Februari , PT Modernland Realty akan melepas produk terbarunya lagi. Lokasinya masih di kawasan Modernland Cipondoh Tangerang. Hanya kelebihannya terletak di sekitar lapangan night golf. Maka, dinamakan Golf Park.

Menurut rencana, kawasan perumahan yang diperuntukkan bagi kalangan menengah atas ini launchingnya akan diadakan pada tanggal 10 April 1994 di One Stop Modern Housing lantai dasar Permata Plaza Jalan MH Thamrin Jakarta.

Keseluruhan kavling yang akan dipasarkan berjumlah 1.039 unit, di atas tanah seluas 66 hektar. Ukuran kavlingnya mulai 151 m^2 sampai 844 m^2. Sedangkan harganya berkisar Rp. 78,27 juta hingga Rp. 481,28 juta.

Kompleks perumahan ini akan dilengkapi dengan pusat perbelanjaan, sport centre yang di dalamnya terdapat kolam renang ukuran olimpiade, lapangan tenis *indoor* dan *out door* serta *business centre.* (*)

SEJAUH MATA MEMANDANG
PAGAR BRC® INDAH TERBENTANG

Bukan penghalang pandang
Bukan pembatas wawasan
Bukan pula jeruji kungkungan

PAGAR BRC® *Elemen estetis lingkungan*
Pelindung keasrian Taman
Penyekat jalan atau kolam
Agar hidup semakin aman dan tentram
Untuk menikmati keindahan alam.

PT. BRC. LYSAGHT INDONESIA

Jl. Rawaterate I/1, Kawasan Industri Pulogadung, Jakarta Timur
■ Kotak Pos : 1034 / JAT, Jakarta 13010 ■ Kawat : BRENFORCE JAKARTA
■ Telepone : 4603950 - 4603955 - 4601682 - 4601683
■ Telex : 48957 BRCLYS IA ■ Fax : (021) 4713024 - 4603263

Kantor Perwakilan :
BANDUNG : Jl. Abdul Rachman Saleh No. 67, Telp. : (022) 630341, 633893, Fax. : (022) 630341, Tlx. : 28387 METRO BD **SEMARANG** : Jl. Tentara Pelajar No. 49, Telp. : (024) 415188 Fax. : (024) 415188 Tlx. : 22437 ANTRAS SM **MEDAN** : Jl. Candi Prambanan No. 2, Telp. : (061) 511192 Fax. : (061) 511192 **SURABAYA** : Koko Perdana Bld. R 111 - 112, Jl. Jend. Basuki Rachmat No. 105 - 107, Telp. : (031) 41454, 41459, 522118 Fax : (031) 322135 Tlx. : 34143 KOPER SB

BUMN

Sumber Profit Baru BUMN - PU

BUMN di bawah asuhan Departemen Pekerjaan Umum ramai-ramai menjadikan bisnis properti sebagai ujung tombak bisnis dan penghasil profit baru. Bagaimana kinerja mereka?

Manisnya bisnis properti tidak hanya dikecap developer swasta. Setidaknya sejak tiga tahun belakangan ini, ada enam Badan Usaha Milik Negara (BUMN) di bawah Departemen Pekerjaan Umum (PU), telah menerjuni properti. Kelima BUMNitu, PT Wijaya Karya (Wika), PT Pembangunan Perumahan (PP), PT Waskita Karya (WK), PT Adhi Karya (AK) dan Hutama Karya (HK).

Wijaya Karya, misalnya, cukup agresif merambah bisnis perumahan. Bahkan menurut Lukman Purnomosidi, Manajer Properti dan Realty PT Wika, BUMN ini menargetkan tahun 1995 ke atas, divisinya akan mempu menjadi ujung tombak bagi *holding*, tetapi tetap di*back-up* oleh divisi konstruksi yang menjadi kekuatan utamanya selama ini.

"Tahun 1985 sampai 1994, kami anggap sebagai masa persiapan. Sedangkan 1995 dan seterusnya kita harapkan sudah eksis dan menjadi motor bagi holding, " kata Lukman optimistik. Tetapi cepat dia memberikan catatan, target itu bisa tercapai apabila kondisi bisnis properti tetap sekondusif sekarang.

Hingga kini, konstribusi divisi ini terhadap *holding* sudah mencapai 30 persen per tahun dari total omset WIKA. Khusus untuk divisi properti, omsetnya sudah mencapai 134 miliar tahun 1994 ini. Dalam empat tahun terakhir ini, angka tersebut cenderung naik rata-rata 25 persen per tahun. Lukman merasa yakin angka tersebut akan terus bertambah megingat proyek-proyek baru yang akan segera menyusul mulai tahun depan.

Tahun 1994 ini WIKA akan membangun *offce building* 18 lantai dengan investasi Rp 25 miliar di lokasi kantor pusatnya saat ini, di Jalan DI Panjaitan. Di samping untuk di tempati sendiri sebagian besar lantainya akan disewakan kepada umum. Pun dalam waktu yang tidak terlalu lama, WIKA juga akan membangun apartemen dua tower untuk segmen menengah di Jabotabek, serta dua buah hotel di Bali. Terakhir, dua jenis karya inovativ di pinggir laut dan ditengah gunung, pun suatu bentuk proyek yang dijanjikan WIKA.

TATAN RUSTANDI

PERMATA PLAZA
GEDUNG LAMA YANG DISULAP MENJADI GEDUNG KOMERSIAL

WIKA memang tergolong cukup lama menggeluti bisnis perumahan dibanding "saudaranya" yang lain. Mulanya, menurut Sulfas Erts Anto manajer Teknik Divisi Properti & Realti Wika, adalah dengan mencoba membeli kapling siap bangun untuk beberapa unit rumah dari proyek Perumnas pada tahun 1977.

Sembilan tahun kemudian baru membentuk divisi Sarana Papan, dan sejak saat itu mulai terjun secara total dalam bisnis perumahan dengan membangun 1.600 unit rumah sederhana di Depok, 900 unit di Bandung, dan 300 unit di Bekasi. Berturut-turut kemudian membangun perumahan menengah Cipinang Wika di Makono Cipinang sebanyak 1.200 unit rumah sederhana serta 8 unit rumah menengah. Dilanjutkan kemudian dengan membangun rumah Taman Banjar Wijaya di atas lahan 100 hektar dengan investasi 250 miliar.

Sejak 1989 agaknya Wika lebih memfokuskan diri pada perumahan kelas menengah ke atas ditandai dengan membangun perumahan Persada Kemala di Kali Malang di atas lahan seluas 12 hektar. Perumahan yang terakhir ini diklaim Sulfas sebagai perumahan pertama yang memperkenalkan konsep rumah taman. Ternyata memang rumah taman ini begitu laris dalam waktu yang relatif singkat.

Berangkat dari sukses menjual Persada Kemala, WIKA lalu menggelar Per-sada Golf Garden (PGG) dengan nilai proyek 120 miliar di atas lahan 12 hektar di Jati Bening Bekasi. Lalu, Bandung Hill Side, dan terakhir tahun 1993 yang baru lalu, Proyek Bali View sudah hampir rampung seluruhnya dan kini tengah dipasarkan. Pada tahun yang sama juga keseriusan BUMN ini semakin terlihat ketika divisi yang sebelumnya bernama Sarana Papan, kemudian namanya diganti menjadi Divisi Realty dan Properti. Sehingga tidak lagi berkutat di proyek perumahan tetapi juga ke bidang properti yang lain.

BUMN lain yang cukup jeli menangkap peluang maraknya bisnis Properti adalah PT Pembangunan Perumahan (PP). Sejak Juli 1991 mereka membuka divisi baru Usaha Non Konstruksi (UNK). Kalau WIKA memulainya dengan membangun perumahan, maka PP langsung menggebrak di Pasar Rebo, Jakarta Timur, dengan membangun PP Plaza, perkantoran 8 lantai itu berdiri di atas lahan seluas 3 ha dengan investasi Rp 20 miliar. Markas besar PP kemudian pindah ke gedung baru ini. Sementara bekas kantor pusatnya di Thamrin kemudian dirombak menjadi Permata Plaza, dengan menggandeng Mitsui yang memiliki 30% saham dan Taisei 30 persen saham.

Di samping perkantoran, PP juga pada tahun 1991 bekerjasama dengan Perumnas membangun perumahan di Bandung sebagai proyek permahan pertama dan dalam waktu sekejap habis terjual. Di Purwakarta membangun perumahan untuk karyawan Perum Otorita Jatiluhur. Sedangkan di Cibubur Jakarta Timur membangun perumahan Permata Puri di atas lahan 13 hektar sebanyak 450 unit dengan total nilai proyek Rp 25 miliar. Harga rumah mulai dari Rp 53 juta hingga Rp 269 juta. Menyusul sukses memasarkan Permata Puri, masih di daerah Cibubur kemudian membangun lagi proyek Puri Lagoon untuk perumahan yang lebih ekslusif.

Akan halnya WIKA, setelah hadirnya divisi baru ini omsetnya terus meningkat. Angka penjualan tahun 1993 saja sudah mencapai Rp 16 miliar. Sementara tahun 1994 sudah tercatat kenaikan mencapai Rp 22 miliar untuk sektor properti. Itulah antara lain alasan mengapa Budi Utomo, Kepala Unit Non Konstruksi (UNK) PP, kepada *Properti Indonesia* mengungkapkan keyakinannya bahwa unit baru ini bisa menjadi *profit centre* untuk memback up perusahaan.

HERMAN SYAHARA

IR. SOERYANTO M.

TATAN RUSTANDI

NIAGA TOWER
KONSTRUKSINYA DITANGANI WIKA SEPENUHNYA

PT Adhi Karya, kendatipun baru terjun ke Properti sejak 1990, juga tergolong cukup agresif. Dalam waktu yang sesingkat itu, BUMN ini sudah berhasil membangun beberapa komplek perumahan seperti Vila Kedoya di daerah Kedoya Jakarta Barat, Century Garden I, sebanyak 170 unit rumah dari tipe T-27/54 sampai dengan Tipe T-70/2-00 dan T-90/200 serta Century II di daerah yang sama. Lalu perumahan Beringin Indah di daerah Ngalikan, Semarang Barat sebanyak 305

PROYEK YANG DITANGANI BUMN DEPARTEMEN PU

NAMA BUMN	PROYEK/LOKASI	VOLUME
1. PT Wika	- RS WIKA I - IV dan Griya Pendawa di Depok	726 unit
	- RS Antapani I & II di Bandung	437 unit
	- RS Rawa Tembaga WIKA I & II di Bekasi	413 unit
	- Cipinang Wika (Real Estate)	5 unit
	- Persada Kemala (Real Estate)	370 unit
	- Taman Banjar Wijaya (Real Estate)	100 ha
	- Persada Golf Garden (Real Estate)	269 unit
	- Bandung Hill Side (Real Estate)	
	- Bali View Jaksel (Real Estate)	206 unit
	- Office building di Jakarta*	
	- Apartemen di Jabotabek *	
	- dua hotel di Bali Bintang 3 di Jakarta *	200 kmr
	- Shopping Centre	6.000 m²
	- 2 buah Resort Hotel di Bali	8 ha.
	masing-masing	dan
	dan pusat rekreasi bertaman.	26 ha.
2. PT PP	- PP Plaza (Perkantoran)	
	- Permata Plaza (Perkantoran) (Join dengan perusahaan asing)	
	- Perumahan Karyawan PT Otorita Jatiluhur	
	- Permata Puri Cibubur (Real Estate)	450 unit
	- Puri Lagon Cibubur (Real Estate)	
3. PT Adhi Karya	- Villa Kedoya Jakbar (Real estate)	
	- Century Garden I & II di Bekasi (Real Estate)	170 unit
	- Beringin Indah (Real Estate) Bekasi Timur	305 unit
	- Bekasi Timur (Real Estate	200 unit
4. PT Waksita Karya	- Rumah Menengah di Madiun	150 unit
	- Rumah Menengah di Malang	800 unit
5. PT Hutama Karya	- Kota Mandiri Griyo Rejo (Konsorsium)	
	- Cilegon Hutama (real Estate) *	10 ha
	- Puri Hutama (Real Estate) *	5 ha

Ket: * Masih rencana

***Sumber :** Pusat Data dan Informasi Properti Indonesia*

unit rumah dari tipe T-27/54 sampai dengan tipe T-90/200. Bekasi Timur, dibangun 200 unit rumah dengan tipe T-54/200, T-70/200 dan T-90/200.

Di kota Padang dan Ujung Padang Adhi Karya sudah menancapkan kukunya dengan membangun gedung perkantoran. Di Jakarta sebuah gedung perkantoran 14 lantai dengan total luas 20.000 m² pun sudah berdiri.

PT WasKita Karya (WK) agaknya juga yang tidak ketinggalan dari rekannya yang lain. Proyek pertamanya yang dimulai 1989 dengan membangun 150 unit rumah menegah di Madiun. Kemudian di Malang sebanyak 800 unit rumah mulai dari tipe 46 hingga 135. Di Yogyakarta, dengan mebangun perumahan 700 unit mulai dari harga Rp 14 hingga 29 juta.

Perusahaan Negara yang lahir dari nasionalisasi Perusahaan Belanda "Volker Aaneming Maatschappij NV" tahun 1961 ini, sepanjang kiprahnya di konstruksi memiliki proyek monumental yang ditangani konstruksinya yakni Jembatan Ampera Sungai Musi Palembang. Bandara Soekarno Hatta sebagai hasil *join operation* maupun join venture dalam rangka alih teknologi dengan perusahaan asing, termasuk di dalamnya pembangunan Reaktor Serbaguna SIWABESSY dan terowongan angin kecepatan rendah Puspitek Serpong.

Proyek bergengsi di bidang properti yang ditangani konstruksinya antara lain Niaga Tower di Jl. Soedirman, Shangri-La Hotel dan Puri Bank Exim, Hotel Arya Duta, Sahid Jaya dan Kartika Chandra, Gedung Kosgoro, Arthaloka dan Gedung Taspen, di Jakarta.

Proyek-proyek besar lain di luar Jakarta yang berhasil dirampungkan konstruksinya antara lain Hotel Danau Toba Medan, Hotel Ambarukmo Palace di Yogyakarta, dan hotel Kawanua City di Manado. Di samping itu proyek industri yang juga berhasil ditangani dengan baik, Krakatau Steel di Cilegon, dan pabrik Semen Indarung Sumatera Barat. Pun kita masih mengenal buah karya yang lain, jembatan Rantau Beringin di Riau dan Rajamandala di Jawa Barat.

Sementara itu Hutama Karya, secara diam-diam kini terlibat proyek besar membangun sebuah kota Mandiri Griyo Rejo di atas lahan seluas 800 hektar di Gresik, Jawa Timur. Proyek "keroyokan" bersama "saudaranya" yang lain, Adhi Karya dan Waskita Karya dan Perumnas ini, kini dalam tahap perencanaan.

Sebelumnya Hutama Karya juga sedang mempersiapkan pembangunan kompleks real estate Cilegon Hutama di Cilegon yang kini dalam tahap pembebasan tanah seluas 10 hektar. Di samping itu, juga akan segera hadir Puri Hutama di Bekasi Timur seluas 5 hektar. "Sudah banyak sebetulnya lahan yang sudah kita bebaskan. Nanti tinggal didevelop saja" ujar Ir. Soeryanto M Direktur Hutama Karya.

Berbicara soal sumber pendanaan, baik Lukman maupun Utomo menganggap tidak menjadi persoalan pelik. PT PP selama ini lebih banyak mengandalkan sumber pendanaan dari penjualan obligasi. Sementara Wika menurut Lukman kombinasi antara *equity, loan* Bank dan penjualan oblikasi. Lebih jauh Lukman mengatakan *loan* bank misalnya tergolong cukup lancar." Sebab bagaimana pun kami termasuk lembaga yang sehat serta memiliki kredibilitas yang baik.''

Benarkah semata peluang yang membuat mereka berbondong-bondong terjun ke properti dalam lima tahun terakhir ini ? "Yang jelas ini bukan latah melihat perusahaan swasta banyak terjun ke bidang real estate," kata Lukman. Tetapi semuanya dimulai dengan perhitungan yang sangat matang dan cermat. "Lagi pula ini bukanlah bidang baru bagi kami," lanjutnya lagi.

Hal yang sama dikemukakan Budi Utomo Kepala Unit Properti UNK. Sebagai developer risiko bergerak di bidang ini cukup besar. Mulai dari pematangan tanah pembangunan sampai penjualan. "Karena itu kita sangat hati-hati ketika memulai," katanya.

Dengan sikap kehati-hatian itulah, kata Utomo, PP seolah kurang tampak kiprahnya. Dominasi pada proyek-proyek tertentu tidak terlihat. Pun tidak membuat leading di suatu daerah misalnya. Padahal melihat aset yang dimiliki PP sangat memungkinkan untuk itu.

Sementara Lukman memberikan alasan lebih jauh mengapa Wika begitu antusias menggeluti bidang ini. Pertama, karena pengalaman selama puluhan tahun di konstruksi sehingga tidak terlalu sulit untuk memulai bidang properti. Kedua, karena peluang yang menganga di bisnis ini membuat WIKA tidak mau menyia-nyiakan kesempatan. Sedangkan pertimbangan yang bersifat umum, tambah Lukman lagi, adalah keinginan menyebar risiko dengan melakukan diversifikasi usaha di properti ■

BR/HS/MG

Karya Inovatif yang Jadi "Simbol Status Baru"

Hunian dengan *Gain* Tinggi Dalam Nuansa Panorama Alam Pulau Dewata.

KEINDAHAN PANORAMA ALAM PULAU DEWATA YANG DIKAWINKAN DENGAN KONSEP MODERN INI, SUDAH TERWUJUD DI CIRENDEU DENGAN FASILITAS SETARA HOTEL BINTANG 5

Divisi Realty dan Property Wijaya Karya (WIKA) senantiasa dihadapkan kepada kegelisahan, bagaimana menemukan sesuatu yang baru untuk dipersembahkan kepada masyarakat. Pencarian yang tidak pernah selesai itu, menghasilkan inspirasi dari pesona dan daya pikat pulau Dewata. Ada hasrat yang kuat untuk menghadirkan sepotong dari keindahan tradisional itu di lokasi paling dekat dengan kita di Jakarta.

Kemudian, tim riset divisi Realty dan Property WIKA melakukan studi mendalam selama berbulan-bulan untuk memindahkan keindahan dan atmosfer Bali ke Selatan Jakarta walau dengan biaya yang cukup besar. Memadukan nuansa Pulau Dewata dengan kesejukan Cirendeu, bagaimana pun adalah obsesi yang harus diwujudkan. Lewat kontemplasi dan perencanaan yang matang, lahirlah sebuah karya mengesankan: Bali View Residential & Golf Estate yang menjadi simbol status baru di Ibukota.

Nuansa Bali memang tidak dipindahkan begitu saja. Semua aspek, kesenian dan arsitektur Bali itu dikawinkan dalam konsep modern, lalu secara apik buah perkawinan itu dilahirkan di tengah hamparan kehijauan dan kesegaran daerah Cirendeu.

"Kami tidak sekadar membangun kawasan hunian. Lebih dari itu, inilah sesuatu yang 'lain'. Sebuah karya inovatif jauh lebih penting dari sekadar kawasan hunian," ujar Lukman Purnomosidi, MBA, Manajer Divisi Realty dan Property Wijaya Karya, Developer proyek ini.

IR. LUKMAN PURNOMOSIDI MBA
DI SINI KAMI MENCIPTAKAN SESUATU "YANG LAIN"

Bahwa Bali View begitu memanjakan penghuninya bukanlah isapan jempol. Dari bentuk aksesoris seperti gagang pintu sampai kepada bentuk makhkota atap sengaja diciptakan Divisi ini khusus untuk Bali View.

Di samping kentalnya arsitektur Bali, di sini juga menyediakan teater terbuka yang secara periodik menggelar pertunjukan-pertunjukan kesenian rakyat Bali. Suara-suara gamelan, lenggang

Tim riset divi
Property WIKA
mendalam selama
untuk memindahkan
atmosfer Bali ke
walau dengan biaya
Memadukan
Dewata dengan
bagaimana pun
harus diwujudkan
dan perencanaan
lahirlah sebuah karya
Bali View Residential &
menjadi simbol status

lenggok serta sorot mata penari Bali, menjadi sesuatu yang akan kita jumpai setiap saat di sini. Sehingga para *member* tanpa harus pergi ke Bali, dengan leluasa bisa menikmati nuansa Bali sini. Bila kesenian rakyat mulai digelarkan tahun ini, besar kemungkinan akan menyedot banyak pengunjung yang berada di real estate besar tetangganya dan para ekspatriat yang menyukai tinggal di daerah selatan jakarta.

Di Bali View, di samping Anda merasa 'sesuatu' dari sekadar tempat tinggal, pun semua fasilitas penunjang tersedia. Misalnya dari luas areal 40 hektar itu, 17.000 meter persegi di antaranya sengaja dialokasikan untuk lahan *club house* dengan *amphi theatre country club*, *golf driving range*, *putting green*, *bunker praktice*, lapangan tenis, *squash*, kolam renang dan *mini market*. Bahkan Anda yang memerlukan ruangan untuk keperluan bisnis, Bali View menyediakan *gathering* yang menyatu dengan *cafetaria*.

Pengelolaan pasca jual Bali View yang terkesan syarat dengan aksesoris, bukanlah persoalan berarti. Sebab semuanya telah diperhitungkan dengan matang. "Segala bentuk aksesoris yang kita pasang sudah kita siapkan dengan bahan pengawetannya sekaligus." Kata Sulfas Erts Anto, MBA, Manajer Teknik Divisi Property dan Realty WIKA. Untuk patung *texture* paras Bali misalnya, sudah ditemukan cairan pengawetnya(*coating* anti lumut dan serapan air).

"Tak ada yang perlu dikuatirkan. Kami sangat memperhatikan selera pembeli berkelas ini. Untuk menentukan jenis bahan ornamen, kami pertimbangkan dari berbagai aspek. Misalnya estetika, keawetan sampai dengan pemeliharaannya," kata Sulfas.

IR. M. SULFAS ERTS ANTO, MBA
AKSESORIS BANGUNAN BALI VIEW KAMI CIPTAKAN SECARA KHUSUS

"Semua ini bertujuan semata-mata untuk kepuasan penghuni. Kekecewaan penghuni adalah bentuk mala petaka buat kami" timpa Lukman. Nampaknya, inilah salah satu hal yang membedakan mereka dengan yang lain.

Realty dan melakukan studi berbulan-bulan keindahan dan selatan Jakarta yang cukup besar. nuansa pulau kesejukan Cirendeu, adalah obsesi yang Lewat kontemplasi yang matang, mengesankan; Golf Estate yang baru di Ibukota.

Kabel-kabel bersileweran di atas atap tidak akan pernah Anda jumpai, sebab ditanam rapi di bawah tanah. Jalan yang lebar sekitar 15 meter, serta lahan parkir yang luas bukan saja lebih dari cukup untuk keperluan penghuni tetapi juga sengaja dicanangkan untuk para tamu guna mengantisipasi bila sewaktu-waktu berlangsung kegiatan-kegiatan tertentu di dalam kawasan tersebut.

Rasa aman yang menjadi pertimbangan penting bagi setiap penghuni di mana saja, Bali View pun telah memikirkan jauh sebelum anda mempertanyakan diam-diam dalam hati. Tim satuan pengaman bertugas *nonstop* selama 24 jam secara berganti-ganti. Sistem pengelolaan komplek sudah terbentuk dengan rapi. Begitu proyek ini rampung, seluruh manajemen sudah diprogramkan untuk dapat diteruskan oleh warga Bali View.

Selain rumah, Bali View juga menyediakan *town house* untuk disewakan maupun dijual. Penonjolan aspek taman dalam pembangunan *town house* ini agaknya menjadi pertimbangan utama developer. Sebab, hanya menggunakan 40 hingga 50 persen saja dari luas lahan yang tersedia. "Sengaja kita melakukan hal semacam itu karena telah mempertimbangkan kebutuhan kaum ekspatriat yang lebih banyak melakukan kegiatan di luar ruangan" Kata Sulfas . Di samping itu dengan dibuatnya tempat berjemur berupa dek-dek berundak-undak khas Bali, semakin menyempurnakan nuansa tersebut.

INVESTASI MENGGIURKAN Membeli rumah, atau *town house* di Bali View sesungguhnya sangat menguntungkan. Ini tidak sekadar iklan. Dari kenaikan harga tanah saja sudah diperoleh *gain* yang demikian tinggi. Harga tanah matang setahun yang lalu Rp 300.000 per meter persegi, maka kini sudah menjadi Rp 700.000 permeter persegi

DIDUKUNG TENAGA MUDA USIA YANG POTENSIAL

Kalau rumah maupun *town house* itu dikomersialkan dengan tingkat harga sewa USD 2.000 - USD 4.000 per bulan , atau dalam setahun antara USD 24.000 - USD 36.000. maka paling lama dalam waktu 5 tahun investasi sudah kembali. Belum lagi kenaikan nilai tanah dari waktu ke waktu. Harga sewa sebesar itu, berangkat dari hasil penilaian dan analisa badan apraisal terkemuka **Collier Jardine** di Bali View. Membandingkan dengan apartemen, harga sewa Bali View yang USD 2.000 hingga USD 4.000, dengan fasilitas sama dengan bintang lima, sebetulnya tergolong murah. Sementara harga sewa apartemen rata-rata di atas USD 3.000 hingga USD 8.000 per bulan. Artinya, prediksi tarif sewa Bali View tentu saja sangat kompetitif.

"Kurang lebih 30 persen dari pembeli Bali View bermotivasi untuk menyewakannya kembali kepada ekspatriat." Tambah Sulfas.

Maka jangan heran developer terkemuka sekalipun kini tidak kurang dari tiga orang membeli rumah di kawasan ini. Bahkan ada di antara mereka langsung memborong beberapa unit sekaligus. Misalnya dari kelompok Sinar Mas Group dan Daksa Megah Group yang tertarik investasi pada kawasan yang berkonsep ini.

Tanpa harus menjelaskan berapa keuntungan yang bisa dipetik bila melakukan investasi di sini, fakta di atas sebetulnya sudah bisa menjelaskan lebih dari cukup. Sebab, mereka adalah pemain properti yang tentu saja sangat paham dan mengerti mengenai banyak hal di dunia real estate, termasuk soal kapan dan di mana harus menabur duit.

Bila hari ini Anda membenamkan uang di Bali View dengan harga jual mulai dari dua ratus juta rupiah hingga lima ratus juta rupiah, maka pastikanlah bahwa uang Anda akan berkembang, jauh lebih besar dari bunga yang bisa diberikan bank mana pun saat ini.

Sebaiknya Anda segera ke Cirendeu dan saksikan langsung. Karena Bali View hanya cocok bagi mereka yang mengerti investasi dan nilai lebih sebuah real estate yang kini menjadi simbol status baru di selatan ■ ***Kantor Pemasaran Telp. (082) 137146 dan 8541708, Fax. 8199678 Jl. Cirendeu Raya No. 46, Jakarta Selatan***

ADVERTORIAL

ERRY: BERKIPRAH DARI RUMAH KUNO

Terjun ke bidang properti bermula dari kegemaran mengoleksi barang-barang antik. Ya, termasuk barang antik berupa rumah kuno peninggalan kolonial. Itulah Erry Mochamad Syofriady, Direktur Utama PT Pasir Wangun, developer Taruma Resort.

Kegemaran tersebut memang tidak mungkin dilakukan oleh sembarang orang, mengingat hobi ini jelas butuh dana besar. Apalagi bila rumah-rumah yang dibeli sudah uzur dan butuh perbaikan. Koleksi rumahnya kian hari kian bertambah banyak. Setelah direnovasi, andai ada yang berminat menyewa atau membeli, Erry tidak keberatan. "Umumnya rumah yang saya beli diminati banyak orang karena lokasinya bagus-bagus," ujar Erry bangga. Para peminatnya sering dari koleganya sendiri yang kebanyakan kaum ekspatriat.

Mungkin dirasa menghasilkan uang berlimpah, kegemaran itu pun kian ditekuni. Dngan beberapa temannya, Erry mendirikan mansions di Bali dan di daerah Anyer. Ibarat tanaman yang sedang tumbuh, akarnya pun kian kokoh. Begitu pula usaha Erry. Kini dia menggarap proyek Taruma Resort seluas 1.100 hektar di daerah Cijeruk, Mulia Harja, di Kawasan Puncak, Jawa Barat. Daerah ini punya prospek bagus dan dapat dijadikan alternatif kawasan puncak yang sudah mulai tidak nyaman lagi. Di samping itu, "Kakek saya dulu pernah menjadi Wedana yang sangat dihormati di daerah ini, maka Taruma Resort adalah bukti rasa sayangku terhadapnya," cerita Erry.

Proyek lain yang sudah menunggu berada di Pulau Lombok. Kali ini Erry bekerjasama dengan Ciputra. Lokasinya berada di Selong Blanak, Lombok Selatan. "Sebetulnya sudah mau dimulai, tapi kendalanya infrastruktur di daerah itu belum siap," kata Erry. Nantinya proyek tersebut akan menjadi Ancol-nya Indonesia Bagian Tengah dan Timur. Kelasnya bertaraf internasional, lengkap dengan lapangan golf, marina, hotel serta fasilitas rekreasi lainnya. *(JY)*

TATAN RUSTANDI

DYONISIUS BETI: PERKANTORAN + PUSAT PERBELANJAAN

Mengantisipasi persaingan yang ketat, jelas memerlukan jurus tepat. Dyonisius Beti, agaknya paham betul soal itu. Direktur PT. Arta Buana Sakti, perusahaan pemilik dan pengelola gedung perkantoran dan pusat perbelanjaan Gajah Mada Plaza itu, sadar bahwa perusahaan yang dipimpinnya sudah berusia puluhan tahun. Sementara para pesaing baru dahsyat menggempur pasar.

Dalam penuturan Dyon, penyandang master di bidang pusat perbelanjaan ini, sebuah pusat perbelanjaan akan bertahan lama bila dipadukan dengan perkantoran atau pusat kegiatan lainnya. Dyon mengambil contoh perusahaan yang dipimpinnya itu.

Untuk mencari ide-ide segar, Dyon tak segan-segan melihat perbandingan pusat perbelanjaan di negara lain. Sedang strateginya di bidang perkantoran adalah menyediakan ruangan yang ukurannya tidak terlalu besar,

sehingga mudah dipasarkan. Gabungan antara dua tempat tersebut akan membentuk suatu sinergi yang mempunyai kekuatan tersendiri.

Namun, faktor internal lainnya juga perlu diperhatikan agar tak kalah bersaing. Ya, misalnya faktor lokasi, *tenant mix*, penampilan gedung dan mentalitas karyawan.

"Barang-barang yang dipasarkan pun harus spesifik," tambah Dyon serius. Ini penting, karena bila konsumen ingin membeli sesuatu, mereka sudah tahu tempatnya. Misalnya Gajah Mada Plaza, sudah kondang sampai ke manca negara dengan jewelry. Sehingga, "Bila orang membutuhkan perhiasan, perginya ke Gajah Mada Plaza," ujarnya bak berpromosi. ***(JY)***

VERA BUDIMAN: HABIS TERBANG JADILAH SALES

TATAN RUSTANDI

Habis terbang jadilah sales. Istilah itu agaknya tepat bagi Vera E.Budiman. Vera adalah Sales Cordinator PT Mambruk Sarana Interbuana (MSI), perusahaan properti dan kontraktor yang sedang mengembangkan Mambruk Quality Resort Tahap II di Pantai Anyer, Jawa Barat.

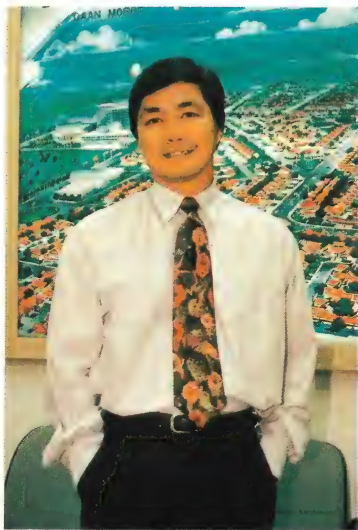
Dunia pemasaran, tadinya bukanlah dunia yang diidam-idamkan. Setamat dari SMA Tarakanita, Jakarta, tahun 1976, Vera sebetulnya bercita-cita menjadi ahli perhotelan. Namun, lantaran waktu itu kuliahnya harus ke NHI Bandung— sementara dia tak bisa meninggalkan Jakarta, maka masuklah Vera ke jurusan sejarah FSUI. "Baru beberapa bulan kuliah, saya keluar karena lulus tes pramugari Garuda," cerita wanita kelahiran 38 tahun silam ini.

Terbang ke berbagai pelosok nusantara dan penjuru dunia, dinikmatinya empat tahun saja. Bak sebuah cerita novel, seorang pilot Garuda jatuh cinta padanya lantas menikahi wanita penggemar tennis ini. Setelah itu dia sempat pula bekerja sebagai sekretaris di sebuah perusahaan minyak.

Barulah tahun 1988 Vera bergabung dengan divisi sales PT MSI. Perusahaan milik kawan lamanya Enny Soekamto ini, sedang memasarkan Hotel Puri Ratih di Bali dan Mambruk Quality Resort di Anyer. Ternyata dunia pemasaran cukup dinikmatinya hingga kini. Belakangan, kesibukan ibu tiga putri ini makin bertambah karena haris memiloti penjualan Mambruk Griya Asri yang diresmikan Maret lalu.

"Ternyata tak terlalu sulit kok.Terkadang saya suka menghubungi relasi lama waktu jadi pramugari dulu untuk memasarkan properti kami," tutur wanita berkulit mulus ini tentang dunianya. ***(HS)***

HERMAN SUDARSONO: KEKURANGAN TANAH

Bicara rumah sederhana di Jabotabek, kurang lengkap tanpa menyinggung nama Herman Sudarsono, Direktur PT. Duta Putra Mahkota. Sejak tahun 1983 perseroannya lebih dikenal sebagai developer rumah sederhana, karena setiap tahunnya mampu membangun rumah sebanyak 5.000-6.000 unit. Tapi, sejak tahun 1988 dia hanya mampu membangun 3.000 unit per tahun. Mengapa? "Kami kehabisan tanah. Sudah sulit sekali mendapatkan tanah dengan harga yang sesuai," kilah Herman rada sedih.

DAHLAN REBO PAHING

Agar rumah sederhana tetap mendapatkan lokasi di Jakarta, dia mengharapkan adanya peninjauan kembali Rencana Umum Tata Ruang (RUTR) DKI Jakarta. Karena selama ini kawasan perumahan di RUTR tidak dibedakan peruntukannya antara rumah sederhana, menengah dan mewah. Sehingga banyak lingkungan kumuh yang disulap menjadi kompleks permukiman mewah. "Andai himbauan pemerintah 1:3:6 dipatuhi, maka akan tercipta suatu kawasan yang ideal," ungkap Herman bersemangat. Penerapannya, menurut Herman, tidak harus di satu lokasi, tapi bisa di lain tempat dengan jarak maksimal 4 km. Jarak itu masih mungkin ditempuh orang dengan jalan kaki. *(JY)*

HERMAN LATIEF: AGAR TAK MEMBUAL

Inilah satu lagi "anak jalanan" yang menjadi eksekutif puncak. Herman Latief namanya dan Presiden Direktur Lippo City jabatannya. Pria berusia 48 tahun ini, pada masa peralihan Orde Lama ke Orde Baru termasuk salah seorang seorang anggota perlemen jalanan alias demonstran. Karenanya, "Saya dulu anak jalanan," katanya.

Namun, sekarang tanyakanlah soal pembangunan kota baru Lippo City. Bagaimana perkembangannya? Nah, ini dia. Herman malah tak banyak berkomentar. "Mari saya antar keliling-keliling. Anda lihat

sendiri," ujarnya kepada *Properti Indonesia.* Dengan jeep CJ, Herman mengajak mengelilingi areal seluas 2.000 hektar. "Silakan Anda laporkan apa adanya," pintanya. Cara demikian menurutnya lebih obyektif. "Kalau saya yang bicara nanti dikira membual," ujarnya.

Meski menjadi pucuk pimpinan sebuah mega proyek properti, namun sifat kesederhanaannya tampak masih menonjol. Herman mengaku, nanti dia hanya ingin menempati rumah tipe 70 yang dibeli di Lippo City ini. "Bila sudah jadi akan segera kami tempati," katanya serius. Ah, masak sih? *(HS/JY)*

HERMANSYAHARA

DOK. PRIBADI

MERRY: SUKA PROYEK BARU

Berkat masuk 10 lulusan terbaik tahun 1986, dari Universitas 17 Agustus Jakarta, Dra Marijanti langsung menapakkan karier di bidang properti. "Pada waktu itu Gunung Agung Land meminta lulusan terbaik untuk bergabung dengan divisi pemasarannya," kenang wanita yang lebih suka dipanggil Merry.

Perjalanan kariernya diwarnai dengan keluar masuk perusahaan properti. Sejak tamat kuliah hingga sekarang setidaknya ia pernah bekerja di empat perusahaan. Namun, katanya, ia lebih suka bekerja pada perusahaan yang mempunyai proyek baru, ketimbang melanjutkan proyek yang tengah berjalan. "Bila menangani proyek baru hasil kerja saya lebih kelihatan," kilah wanita penggemar pakaian warna-warna lembut ini.

Sejak Januari 1994 Merry bergabung dengan Gapuraprima Group. Di kantor barunya, Merry menduduki jabatan General Manager. "Di sini saya merasa tertantang," ujarnya bersemangat. Kini Gapuraprima Group mempunyai 11 lokasi perumahan. Dari jumlah tersebut 6 diantaranya sedang dipasarkan. Sisanya akan di-*launching* tahun ini. *(JK)*

HUT REI

Dari Peran Swasta hingga Hak Pakai Diperpanjang

Para developer swasta tetap akan mendapat ruang gerak yang besar dalam pembangunan perumahan dan permukiman pada Pelita VI ini. Menteri Negara Perumahan Rakyat (Menpera) Ir. Akbar Tandjung membeberkan beberapa langkah strategis yang akan diambil pemerintah dalam beberapa kesempatan.

"Pihak swasta tetap akan diberi peranan yang cukup besar," kata Menpera Ir. Akbar Tandjung kepada pers seusai memimpin Rapat Badan Kebijakan Perumahan Nasional (BKPN), 23 Maret yang lalu. Pernyataan tersebut menjawab kekhawatiran sejumlah developer swasta yang berkaitan dengan akan dikeluarkannya tujuh peraturan Pemerintah (PP) sebagai penjabaran Undang-undang Nomor 43/ 1992 tentang Permukiman dan Perumahan.

Menurut Menpera, dari tujuh PP yang akan dikeluarkan—dapat dipastikan akan keluar bulan April ini—, ada tiga yang berkaitan langsung dengan pembangunan perumahan dan permukiman. Yakni tentang kawasan siap bangun (Kasiba), penyediaan lahan untuk permukiman dan perumahan, serta badan pengelola Kasiba yang menurut undang-undang adalah BUMN atau badan yang ditunjuk Pemerintah.

Selama ini banyak developer yang menunggu kepastian keluarnya ketujuh PP tersebut. Mereka menunggu, apakah masih dimungkinkan swasta melakukan pengembangan suatu kawasan yang cukup luas atau semua harus bergabung dalam kawasan siap bangun yang dikelola oleh BUMN. Dengan penegasan di atas, jelas bahwa swasta masih diberi peluang. ''Swasta dapat mengembangkan dan mengelola lingkungan siap bangun yang berdiri sendiri,'' kata Akbar menegaskan.

Pernyataan tersebut kembali diulanginya, sewaktu membuka seminar ''Peluang Investasi Real Estate di Segitiga Pertumbuhan, Studi Kasus Pulau Batam'', yang diselengarakan dalam rangka memperingat HUT REI yang ke 22 di Pulau Batam, 26 Maret yang lalu. ''Sesuai dengan semangat GBHN, pada PJP II ini, peran swasta terus didorong lebih besar dalam pembangunan. Termasuk dalam pembangunan permukiman dan perumahan,'' sambungnya.

Akan tetapi, pada waktu-waktu mendatang, praktek-praktek monopsoni atau monopoli penguasaan dan pengelolaan tanah yang selama ini terjadi, tidak akan dibiarkan diteruskan. Selama ini, banyak developer yang menguasai lahan dalam skala luas, tetapi tidak mengembangkannya. ''Lahan tersebut dibiarkan saja terlantar. Sementara pemiliknya yang sudah beranak cucu di tanahnya tersebut, tidak bisa berbuat apa-apa. Mau dijual tanahnya, developer belum mau membeli. Entah itu karena harga yang tidak cocok, maupun karena proyeknya belum sampai di tanah tersebut. Mau dibangun, tidak bisa memperoleh IMB. Dijual kepada orang lain, tidak bisa karena ada izin lokasi yang dimiliki developer. Ini kan tidak adil,'' ujar Akbar kepada wartawan berapi-api, sehabis menyampaikan pengarahannya pada seminar di atas.

Karena itu, sambung Akbar, nantinya kepada setiap developer yang memperoleh izin lokasi untuk suatu lingkungan siap bangun (Lisiba) berdiri sendiri, akan dibatasi waktunya. Izin tersebut hanya bisa diperpanjang satu kali saja. Berapa lama izin diberikan, tergantung dari luas kawasan yang akan dikem-bangkan. Dalam jangka waktu yang ditetapkan tersebut, lahan yang hendak dikembangkan harus sudah dibebaskan. ''Tentu secara bertahap,'' tuturnya.

Di samping itu, masa pembangunannya pun dibatasi pula waktunya. Berapa lama,

MUSFHINDAHLAN

MENPERA IR. AKBAR TANDJUNG
MEMBERI PERANAN PADA PIHAK SWASTA

masih dalam pengodokan tim inter-departemental, bersamaan dengan finalisasi ketujuh RPP tadi. Penetapan batas waktu tadi disesuaikan dengan skala luas kawasan yang akan dibangun, terhitung sejak perolehan tanah. ''Mereka juga harus membuat laporan secara periodik kepada pemerintah mengenai perkembangan pembangunan kawasan yang mereka kembangkan. Dan pemerintah akan mengawasi secara ketat, apakah pembangunan tersebut telah sesuai dengan rencana yang diajukan,'' ujar Akbar. Untuk melaksanakan tugas-tugas pengawasan, Menpera akan dibantu oleh suatu badan—yang untuk sementara diusulkan namanya Badan Pengendali Pembangunan Perumahan dan Permukiman.

Dalam pada itu, Akbar kembali menegaskan, bahwa Pemerintah bertekad mewujudkan lingkungan hunian berimbang 1:3:6. Kepada para developer yang akan mengembangkan suatu kawasan permukiman, diharuskan mendahulukan membangun rumah kelompok enam secara bertahap, sebelum membangun rumah menengah dan rumah mewah. Luas lahan yang diperlukan untuk rumah sederhana (RS) tak lebih dari 20 persen dari tanah yang dikembangkan. Karena itu, prinsip subsidi silang, ''perlu dikembangkan. Kan bukan tidak ada untung, tetapi tidak sebesar rumah menengah dan mewah. Karena itu, keuntungan rumah menengah dan mewah, sebagian disisihkan untuk membiayai rumah sederhana. Ini harus menjadi komitmen para developer. Apalagi anggota REI,'' tambah Akbar.

Dalam percakapan dengan para wartawan, di Hotel New Holiday, Batam itu, Akbar kembali mengulangi kemungkinan orang asing memiliki rumah atau rumah susun di Indonesia. Menurut pendapatnya, Undang-undang Agraria tahun 1960, sudah saatnya ditinjau kembali. Sebab semangatnya, tidak lagi sesuai dengan semangat pembangunan nasional dewasa ini.

Menjelaskan penyataanya tersebut, Akbar menguraikan, bahwa sejak Orde Baru, kita sudah bertekad untuk meningkatkan kesejahteraan seluruh rakyat setara dengan bangsa-bangsa yang telah maju. Karena itu kita harus membuka diri untuk menarik modal dan teknologi asing, supaya kita tidak ketinggalan. ''Masuknya modal asing, disertai pula dengan para investornya yang akan tinggal cukup lama di sini. Nah, bagaimana mereka bisa bertahan apabila mereka tidak diizinkan memiliki rumah sendiri. Masak selama puluhan tahun, mereka harus menyewa terus. Kan tidak logis dan tidak ekonomis bagi mereka.''

Selain itu, zaman sudah berubah. Dalam era globalisasi ini, kita tidak bisa menghindari interaksi dengan bangsa lain. Negara-negara yang mengisolasi diri, seperti Burma dan Albania, akhirnya menjadi negara yang melarat dan terbelakang. ''Kita tidak ingin seperti itu. Semangat kita sekarang, bukan anti orang asing, melainkan berkompetisi menjadi bangsa yang maju. Kita tidak usah takut orang asing hadir di sini, karena kita yang mengatur mereka, menurut peraturan negara kita,'' ujar Akbar menjelaskan.

Kembali kepada Undang-undang Agraria, menurut Akbar, kalau mengubah undang-undang mungkin membutuhkan waktu. Sedangkan kepastian hukum bagi orang asing dapat memiliki rumah sudah sangat mendesak, apabila kita tidak mau kalah bersaing dengan Vietnam, Cina yang sudah memberikan fasilitas yang lebih baik bagi investor asing. Karena itu, dia mengusulkan status hak pakai yang sekarang 10 tahun dapat diperpanjang menjadi 25 sampai 30 tahun. Selain itu, dengan akan diajukannya undang-undang pertangungan, status hukum hak pakai ditingkatkan, sehingga dapat dihipotekan. Dengan begitu, orang asing dapat membeli rumah atau rumah susun secara kredit.

Khusus mengenai rumah susun, Akbar menyarankan, mulai tingkat enam ke atas, dapat dimiliki oleh orang asing, terutama ekpatriat. ''Semua ini sudah saya sampaikan kepada instansi terkait. Tanggapanya cukup positif,'' katanya.

Penjelasan Akbar di atas, mendapat sambutan dari berbagai pengusaha anggota REI yang hadir di Batam. ''Kita memang menunggu kepastian hukum dalam mengembangkan usaha real-estate ini, agar kita bisa menyusun strategi usaha yang berjangka jauh,'' ujar seorang pengusaha dari Jawa Timur. Sedangkan Jopie Batubara, tokoh bisnis properti dari Sumatera Utara, menyebutkan pemikiran Menpera cukup progresif. ''Dia memberi peluang kepada swasta, tetapi sekaligus mengendalikannya agar sasaran pembangunan untuk rakyat kecil tercapai.''

Soal hak pakai, banyak mendapat tanggapan dari para developer pulau Batam. ''Apa yang disampaikan oleh Pak Akbar, sangat realistis, tanpa meninggalkan semangat nasionalisme. Sekarang yang terjadi di sini, orang asing membeli rumah di bawah tangan, melalui perusahaan-perusahaan PMA yang beroperasi di sini. Dengan berbagai kiatnya, mereka bisa punya rumah, tanpa harus membayar PPN. Ini kan merugikan negara. Karena itu, saya menyambut baik gagasan pak Akbar,'' ujar Johanes Kenedy, Sekretaris REI, Korwil Batam.

Tampaknya, berbagai kebijakan baru dalam pembangunan perumahan dan permukiman akan mewarnai bisnis properti pada Pelita VI ini. Selain PP di atas, soal hak pakai, peninjauan undang-undang agraria, serta kebijakan mengenai RUTR dan RDTR, mungkin masih ada sejumlah kebijakan lain yang akan keluar. Semua itu tentu dimaksudkan untuk mencapai sasaran pembangunan 500.000 unit rumah dalam asas pemerataan dan keterjangkauan ■

Joko/MD

... Undang-undang Agraria tahun 1960, sudah saatnya ditinjau kembali. Sebab semangatnya, tidak lagi sesuai dengan semangat pembangunan nasional dewasa ini. ...bahwa sejak Orde Baru, kita sudah bertekad untuk meningkatkan kesejahteraan seluruh rakyat setara dengan bangsa-bangsa yang telah maju. Karena itu kita harus membuka diri untuk menarik modal dan teknologi asing, supaya kita tidak ketinggalan.

Pengasuh: Ir. Frans Gur Managing Director Pakar Grahasarana, PT

Menata Lingkungan di Sekitar Rumah

Bapak Frans Gur Yth,

Saya baru membeli rumah kecil berukuran 8 x 16 m² di bilangan Jakarta Barat. Lingkungannya cukup tertata, dengan lebar jalan di depan rumah sekitar 8 meter. Saya merasa, lingkungan yang terbentuk di sana masih kurang sesuatu, yang saya sendiri tidak dapat menjelaskan. Tetapi dibandingkan dengan Kavling di sebelah kami, dengan ukuran 10 x 20 m² dan memiliki lebar jalan 12 meter, kesan saya lingkungan di situ lebih enak. Mohon petunjuk agar lingkungan di sekitar rumah kami lebih enak.

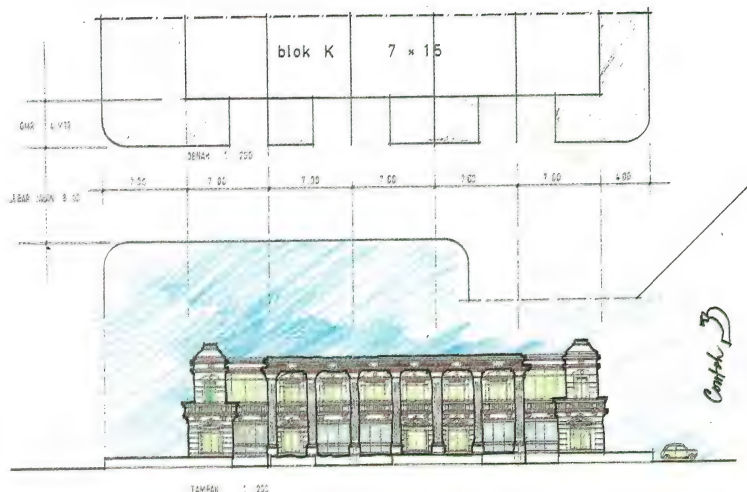
Grace
Kebun Waru Tengah
Bandung

Jawab:

Pertanyaan yang diajukan memang agak sulit untuk dipecahkan secara unit perunit rumah, karena sebenarnya menyangkut masalah perkotaan yang memiliki masalah cukup kompleks. Di suatu kawasan, lebar jalan memang sangat menentukan ruang yang dibentuk menjadi "enak" atau tidak. Itupun tidak selamanya harus berupa suatu bilangan tertentu, karena untuk perkotaan, rasio perbandingan jalan dan gedung adalah lebih penting dari penetapan harus sekian meter. Tapi umumnya, untuk bangunan bertingkat dua, lebar jalan 12 meter cukup lega meskipun masih berkesan permukiman.

Pengulangan tampak muka yang masing-masing mempunyai lebar relatif "sempit", apabila pada jarak-jarak tertentu tidak di-break oleh sesuatu yang lain, umumnya menimbulkan kesan membosankan. Hal itu dapat dipecahkan dengan membuat blok-blok bangunan yang masing-masing terdiri dari beberapa unit dengan pengakhiran di ujung-ujungnya, (lihat contoh 1). *Atau dengan membuat bayangan cermin pada tiap-tiap unitnya, sehingga akan terlihat 1 unit adalah komposisi dari 2 unit kecil.* (Lihat contoh 2)

Tegasnya, untuk memperlihatkan kesatuan dari beberapa unit, bisa ditambahkan "frame" penyatu (lihat contoh 3). *Pemecahan terakhir ini memang sering diterapkan pada bangunan-bangunan yang berlokasi di pusat kota, mengingat mahalnya harga tanah di sana. Selain karena banyaknya kebutuhan yang terdapat di lokasi pusat kota, kota membutuhkan suatu tampak bangunan yang cukup representatif dan biasanya juga ditunjang oleh lebar-lebar jalan yang memadai.*

Contoh-contoh berkonsep arsitektur "Eropa" ini, diambil untuk lebih bisa menjelaskan masalah yang ada. Tentu saja, bukan hanya arsitektur ini saja yang dapat dijadikan alternatif bagi pemecahan masalah di atas.

Tampak Muka Ruang Pameran dan Bengkel

Pengasuh Yth,

Pada perencanaan ruang pamer dan bengkel pemeliharaan di tempat kami, telah dirancang *lay-out* yang sebagian besarnya adalah masukan dari kami sehingga relatif tidak menimbulkan masalah bagi kami.

Hanya saja untuk perencanaan tampak muka, meski telah dibuatkan beberapa kali, kami tidak punya patokan pasti untuk memilih. Apakah ada patokan untuk hal ini.

Jumi
Ciputat Raya
Jakarta Selatan

Jawab:

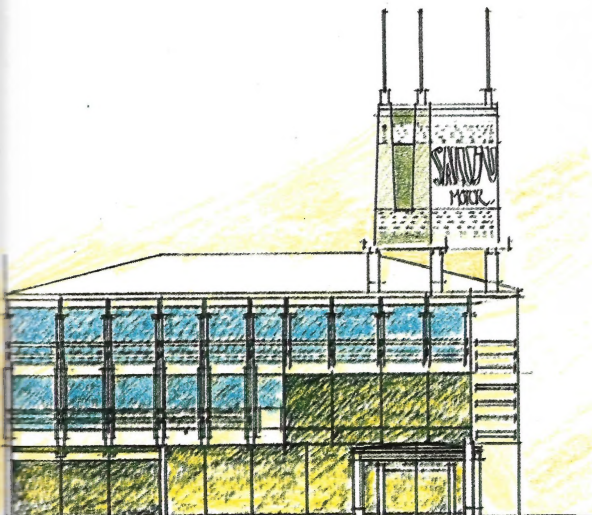
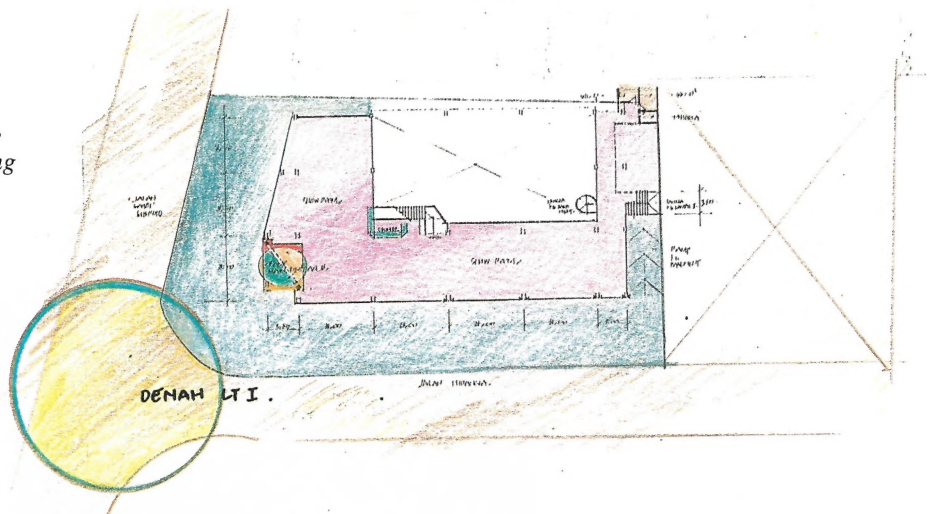
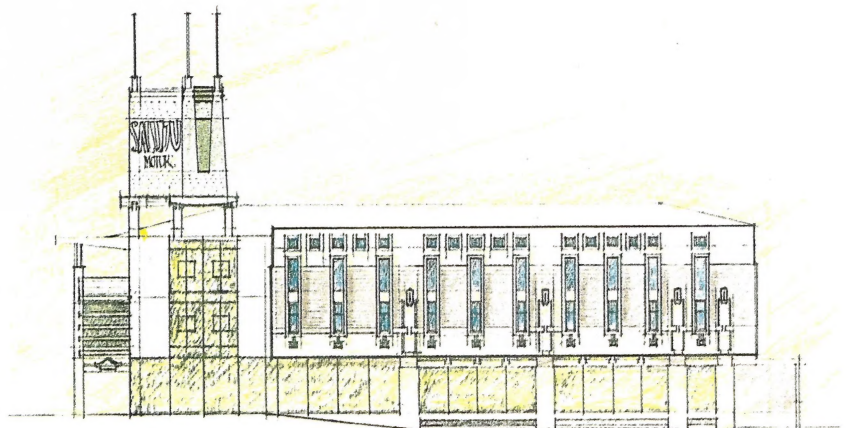
Lokasi bangunan Anda yang terletak di pertigaan memiliki simpul yang menguntungkan, karena daerah yang bersinggungan dengan ruang tersebut mempunyai potensi untuk dapat dilihat dari tiga arah.

Yang dapat diletakkan pada daerah itu adalah:

- Papan merek bangunan
- Entrance utama bangunan

Pembentukan massa bangunan dapat memperkuat ruang yang ada, yang memberikan sumbangan bagi lingkungan.

Kelas jalan yang ada dapat pula memberikan hirarki tampak, yang menimbulkan adanya variasi tampak. Perbedaan itu, antara lain dapat berupa:

- Masif atau transparant
- Material Finishing
- Perkawinan "style" bangunan.

TAMPAK MUKA

GRANIT

Batu Alam Simbol Kemewahan Gedung

Makin banyak gedung komersial dan rumah mewah yang menggunakan batu granit untuk dekorasi interior atau eksteriornya. Meski relatif mahal, batu alam ini lebih kuat dibandingkan marmer dan memberikan kesan mewah terhadap bangunan.

Batu granit saat ini merupakan batu alam termahal di antara jenis bebatuan yang banyak digunakan sebagai dekorasi gedung komersial atau rumah pribadi, seperti batu tulis, batu onik, batu cadas, batu candi, lame stone dan marmer. Meski relatif mahal, toh makin banyak saja akhir-akhir ini bangunan yang menggunakan jenis batu ini. Gedung Bank Bali Tower yang berlantai 12 di Jl. Sudirman Jakarta misalnya, melapisi hampir 60% permukaan lantai dan dindingnya yang mencapai 12.000 m^2 dengan batu ini. Developernya mengeluarkan dana sekitar Rp 2 miliar untuk keperluan itu.

"Granit adalah lambang prestisius gedung kami," kata Ir. Henry Tedjasaputra, Presiden Direktur Bali Interland, kepada *Properti Indonesia* mengenai pemakaian granit di gedung perkantoran milik perusahaannya itu. "Granit itu barang mewah. Lebih mewah daripada marmer," ujar Ir. Suntana S. Djatnika SE. MBA, arsitek spesial gedung komersial, yang kini menjabat Ketua Umum IAI.

DAHLAN REBO PAHING

Suntana menilai, ada dua kelebihan utama granit dibandingkan marmer. Pertama, coraknya yang heterogen sehingga dapat ditampilkan dalam paduan warna primer dan sekunder. Warnanya pun asli hasil polesan mesin *polishing* tanpa bahan kimiawi— tidak seperti batu alam lainnya yang dipoles bahan kimia untuk menimbulkan warna kamuplase.

Kedua, granit memiliki tingkat kekerasan yang melebihi marmer atau batu alam lainnya. Dimana unsur partikelnya begitu padat, pori-porinya sangat kecil, sehingga akan cepat kering kalau kena hujan deras sekalipun. Permukaannya tampak tidak basah. Sedangkan marmer kalau kena air hujan, akan terlihat basah dalam tempo yang cukup lama. Maka, batu marmer dan batu alam lainnya biasanya diberi lapisan sebelum dipasang. Granit juga lebih awet dibanding marmer dan keramik. Keramik misalnya, jika rusak (retak, pecah atau warnanya kusam) tidak bisa diakali menjadi seperti baru. Sedangkan granit, bila rusak bisa dipoles dengan mesin poles tanpa bahan kimia. Hasilnya akan nampak seperti baru kembali, cuma jadi menipis.

TATAN RUSTANDI

GRANIT
MEMBERI KESAN MEWAH GEDUNG

Granit yang sudah diproses sampai licin permukaannya, menurut Ir. Sutedja Hegar, Project Officer PT Pancamagran Wisesa, perusahaan *suplayer* granit di Cideng Timur Jakarta Pusat, akan menimbulkan warna batu alam yang mengkilau. Benar-benar *natural stone*. Jika terkena perubahan suhu yang kuat, misalnya dari panas lalu tertimpa hujan deras yang lama, warnanya tidak terdistorsi.

Warna granit, biasanya tergantung dari asalnya. Granit dari Cina umumnya berwarna muda (soft), sedangkan granit dari India umumnya berwarna terang dan kontras (seperti coklat dan merah). Warna ini juga menentukan tingkat kekerasan granit. Granit yang warnanya tidak banyak

ragam, tingkat kekerasannya lebih baik dari granit dengan warna beragam. Maka, granit yang warnanya tidak beragam akan lebih kuat jika digunakan untuk eksterior. Dia tidak mudah retak oleh perubahan iklim dan lebih tahan terhadap rembesan air. Sedangkan granit dengan corak beragam, bila ditaruh untuk eksterior akan lebih mudah menyerap air, yang setelah kering akan menimbulkan warna-warna baru yang mengaburkan warna aslinya.

Untuk perawatan, Drs. Ferdinand Gumanti, SH, yang sudah berkecimpung selama 10 tahun di bisnis granit, marmer, dan keramik mengingatkan agar jangan menggunakan bahan sintetis. Cukup bersihkan dengan air biasa. Sebab kalau menggunakan bahan sintetis untuk *coating* —walaupun untuk tujuan *protection*, sesungguhnya akan menurunkan tingkat keindahan aslinya. Kalaupun mau diberi perlindungan cukup di bagian pori-porinya saja. "Permukaannya tidak perlu di-*protect*. Warna aslinya bisa samar," kata Ferdinand.

Arsitek Ir. Eddy Utoyo, menilai penggunaan batu granit untuk rumah tinggal, menunjukkan pemiliknya berselera alami yang mewah. "Ini sesuatu yang masih jarang. Karena umumnya orang mengimplementasikan selera alaminya dengan bahan yang tidak mewah." Rumah bergranit, menurut Eddy, akan bernilai jual tinggi, terutama jika dijual pada orang yang berjiwa seni tinggi.

Penggunaan granit telah dilakukan sejak lama di Eropa. Sejak zaman *renaisance*, menurut Suntana, granit sudah digunakan untuk bahan jalanan karena tingkat kekerasannya yang tinggi. Terbukti, jalanan granit tersebut sampai sekarang masih utuh. Demikian juga dengan bangunan-bangunan kunonya, tidak terlalu kusam. Bahkan diantara gedung kuno itu ada yang tampak permukaan dinding dan lantainya lebih mengkilau dan indah warnanya setelah disulap —bukan dengan bahan kimiawi melainkan dipoles dengan memakai mesin polishing. Keindahan corak dan warna batu granit jadi lebih muncul. Cuma ketebalannya jadi berkurang.

Sedangkan penggunaan granit di Indonesia, seingat Suntana, pertama kali pada tahun 1977 di gedung Pertamina Jalan Perwira, Jakarta Pusat. Berapa harganya ketika itu, Suntana tidak tahu. Hanya ketika itu, katanya, granit belum menjadi komoditas industri di sini. "Jadi masih sangat eksklusif."

Dari tahun 1977 sampai sekitar tahun 1984, kosumen granit benar-benar yang berkantong tebal. Karena granit ketika itu diimpor dalam keadaan sudah di-polishing dengan proses yang paling bagus, hingga permukaannya licin mengkilau. Konsekuensinya, harga jadi membumbung tinggi. "Sampai tahun 1984, harga granit mencapai tiga ratus sampai empat ratus ribu rupiah per meter persegi," papar Suntana.

Melambungnya harga granit ketika itu bersoal pada mahalnya biaya produksi di Eropa —untuk membuat lempengan granit block siap pasang. Karena itu, kini mulai banyak pengusaha yang membeli mesin potong untuk block dan sekaligus membeli mesin *polishing*-nya. Ada yang sekadar untuk membuka jasa pemotongan dan pengerjaan *finishing* saja, ada juga yang mendatangkan granit masih dalam bentuk bongkahan besar. Pengusaha yang terakhir ini yang membuat harga granit jadi lebih murah. Proses produksinya dikerjakan di sini, dan murah biayanya, sehingga harga granit 10 tahun lalu kini relatif sama dengan harga sekarang.

Granit Lampung dari PT Granitindo Prakarsa				
Jenis	Kuat Tekan kg/cm²	Daya Serap Air	Berat Jenis	Harga 60x90x1,8
Majesty Grey	1438,15	0,299 %	2,728	Rp 160.000
Rosso Grande	1587,39	0,439 %	2,684	Rp 180.000
Barre Grey	1141,36	0,399 %	2,763	Rp 160.000

Harga termurah per meter persegi block lempengan berketebalan standar 2 cm sudah mencapai Rp 100 ribu —seperti granit asal Itali, Bianco Sardo. Sedangkan harga tertinggi mencapai Rp 400 ribu/m², juga dengan ketebalan 2 cm, seperti Granit Azul Bahia asal Brazil. Granit terbentuk dari gugusan fosil-fosil yang membeku keras, lebih keras dari batu marmer. Ia bisa ditemukan di bukit batu dan ada juga yang terpendam beberapa meter di bawah permukaan tanah, baik di daerah beriklim dingin maupun panas. Negara-negara Skandinavia dan pegunungan Sichuan, Cina, adalah daerah beriklim salju yang banyak mengandung granit. Belahan bumi yang beriklim panas seperti India, Afrika Selatan, dan Amerika Selatan, juga dikenal sebagai gudangnya tambang granit.

GRANIT IMPOR		
AZUL BAHIA		
Quarrying location	:	Brazil
Availability	:	limited
General uses	:	interiors-exteriors
Price	:	Rp 400.000/m²
BIANCO SARDO		
Quarrying location	:	Italy
Availability	:	exellent
Block size dimension	:	300 x 150 x 150
General uses	:	interiors exteriors
Price	:	Rp 110.000/m²
Compressive strenght	:	2082-2173kg/cm²
Ditto after gelivity	:	1992 kg/cm²
Ultimate tensile strenght	:	125 kg/cm²
Coeff. thermal expansion	:	7,865
Water absorption	:	0,405%
Bulk density	:	2, 621
Elasticity module	:	365000 kg/cm²

Di Indonesia, sebagian besar penambangan granit berlokasi di Propinsi Riau, terutama untuk jenis granit agregat kasar. Sampai saat ini, menurut Abdul Latif Baky, direktur PT Karimun Granit, perusahaan penambangan granit yang beroperasi di Riau berjumlah delapan. Dua di P. Bintan, empat di P. Karimun, dan dua di Riau daratan. Delapan perusahaan itulah yang menjadi pemasok utama granit ke Singapura. Satu diantaranya adalah PT Bukit Granit Mining Mandiri, anak perusahaan Datam Group milik Ny. Siti Hedijanti Herijadi Prabowo, yang berkapasitas produksi sekitar 5 juta ton per tahun.

Daerah lain di Indonesia yang memiliki kandungan granit cukup besar adalah Lampung, Sumatera Barat, dan Jawa Barat. Granit Indonesia dikenal berpori-pori lebih kecil, sehingga memiliki daya serap air lebih kecil.

Berikut ini adalah dua jenis granit impor dan tiga jenis granit Lampung yang mudah didapatkan di pasar domestik *(Lihat Tabel)* ■

Yusran Edo Fauzi

TOKOH

JOHNNY WIDJAJA

Raja di Tiga Raksa

Johnny Widjaja telah membangun kota baru Tiga Raksa yang dipersiapkan menjadi ibu kota Kabupaten Tangerang. Bagaimana nasibnya jika ibu kota Tangerang tak jadi pindah ke sana? Bagaimana taktiknya menyelaraskan kebutuhan tanah dengan sumber dana?